

FINATEXT

HOLDINGS

2025年度第1四半期
決算説明資料

株式会社Finatextホールディングス

2025年8月12日

サマリー

2025年度第1四半期実績

売上高は例年通りの進捗率で推移、当期純利益は税効果区分変更の一時要因により大幅に増益。

売上高

21.0 億円
前年同期比 **+28%**

パートナー数
(金融インフラ)

37 社
前期末比 **+5**社

EBITDA¹

3.0 億円
マージン **14%**

親会社株主に帰属する
当期純利益

3.7 億円
マージン **17%**

2025年度通期予想

従前より掲げてきた売上高100億超、EBITDAマージン20%超の実現を目指す。

売上高

110.0 億円
前年同期比 **+43%**

パートナー数
(金融インフラ)

49 社
前期末比 **+17**社

EBITDA¹

22.4 億円
マージン **20%**

親会社株主に帰属する
当期純利益

12.1 億円
マージン **11%**

1. EBITDA = 営業利益 + (減価償却費 + 株式報酬費用)

目次

1. ビジネスハイライト	P4
2. 2025年度第1四半期業績	P11
3. セグメント別四半期業績	P24
4. 2025年度業績見通し	P44
5. 参考資料	P51

ビジネスハイライト

BUSINESS HIGHLIGHT

証券インフラの 新規リリース

2025年4月、国内最大級の独立系運用会社であるベイビューAMは、証券インフラBaaSを活用し、投資信託の直販サービスを開始

BaaSの拡張性と柔軟性を最大限に活用し、「ベイビュー投信」独自の世界観を表現したウェブサービスを低コストに実現

ベイビュー・アセット・マネジメントの公募投信直販サービス

サービス概要

- 市場変動を受けにくく安定したリターンが期待できるプライベート・アセットへの投資が拡大する中で、機関投資家に限定し提供してきたサプライチェーン・ファイナンス戦略を、販売会社を介さず個人投資家に直接提供する資産運用サービス「ベイビュー投信」を開始
- 個人投資家の資産形成の選択肢を広げることを目指し、第一弾として、国内公募投信「グローバル・サプライチェーン・ファンド」を販売
- サプライチェーン・ファイナンスは、ファンドが輸入企業に対する売掛債権を輸出企業から購入し、その代価として輸出企業へ資金を提供する仕組み

案件概要

- SaaS型のビジネスモデル
→ 低コストで直販サービスの新規立ち上げを実現
- マイクロサービスによる、フロントアプリケーション開発における柔軟性の高さ
→ 「ベイビュー投信」独自の世界観を表現できるフロントシステムを構築



証券インフラの機能拡充

証券業界において深刻化する証券口座への不正アクセス被害への対策として、**証券業界初¹となるパスキー認証機能を導入**

SaaSの標準機能として提供するため、**最新のセキュリティ技術も特別な追加費用なくご提供**

証券業界初¹となるパスキー認証機能の導入

- 近年、証券口座への不正アクセスによる被害が深刻化しており、従来の認証方式ではフィッシングやパスワードリスト攻撃等によるリスクが顕在化
- 金融庁や日本証券業協会においても、オンライン取引におけるセキュリティ強化を要望

- FIDOアライアンス標準に準拠した、安全かつ便利なパスキー認証機能を速やかに導入
- 証券インフラはSaaS型プラットフォームであるため、法制度や環境変化への迅速な対応が可能
- 証券インフラ導入企業は、最新セキュリティ技術を追加費用なしで利用可能

パスキー認証の特徴

セキュリティ面の改善

- 多要素認証の実現：他の認証手段を組み合わせることなく、パスキー単体で多要素認証を実現可能
- フィッシング耐性：フィッシングサイトで認証情報を窃取されないことを技術的に担保
- 認証強度の担保：認証強度が、パスワードの複雑さのような利用者の設定に依存することなく、一定の強度であることを担保

利便性の改善

- 認証の簡素化：指紋認証や顔認証等で即座にログイン可能
- パスワード管理負担の軽減：複雑なパスワード設定・管理の手間を削減
- マルチデバイス対応：パスキーを複数のデバイスに簡単に同期可能



1. 当社調べ（2025年7月28日現在、大手証券会社5社、準大手証券会社3社ならびに主要インターネット証券4社のプレスリリース及びお知らせ発表状況を調査）

クレジットインフラの新規リリース

2025年6月、スマートバンク社が提供するAI家計簿アプリ「ワンバンク」に個人向け極度型ローンを組み込み、トライアル提供を開始

当社のクレジット基幹システムCrestを活用して、貸金子会社のスマートプラスクレジットが貸付けし、SMBCコンシューマーマーフィナンスが保証



サービス概要

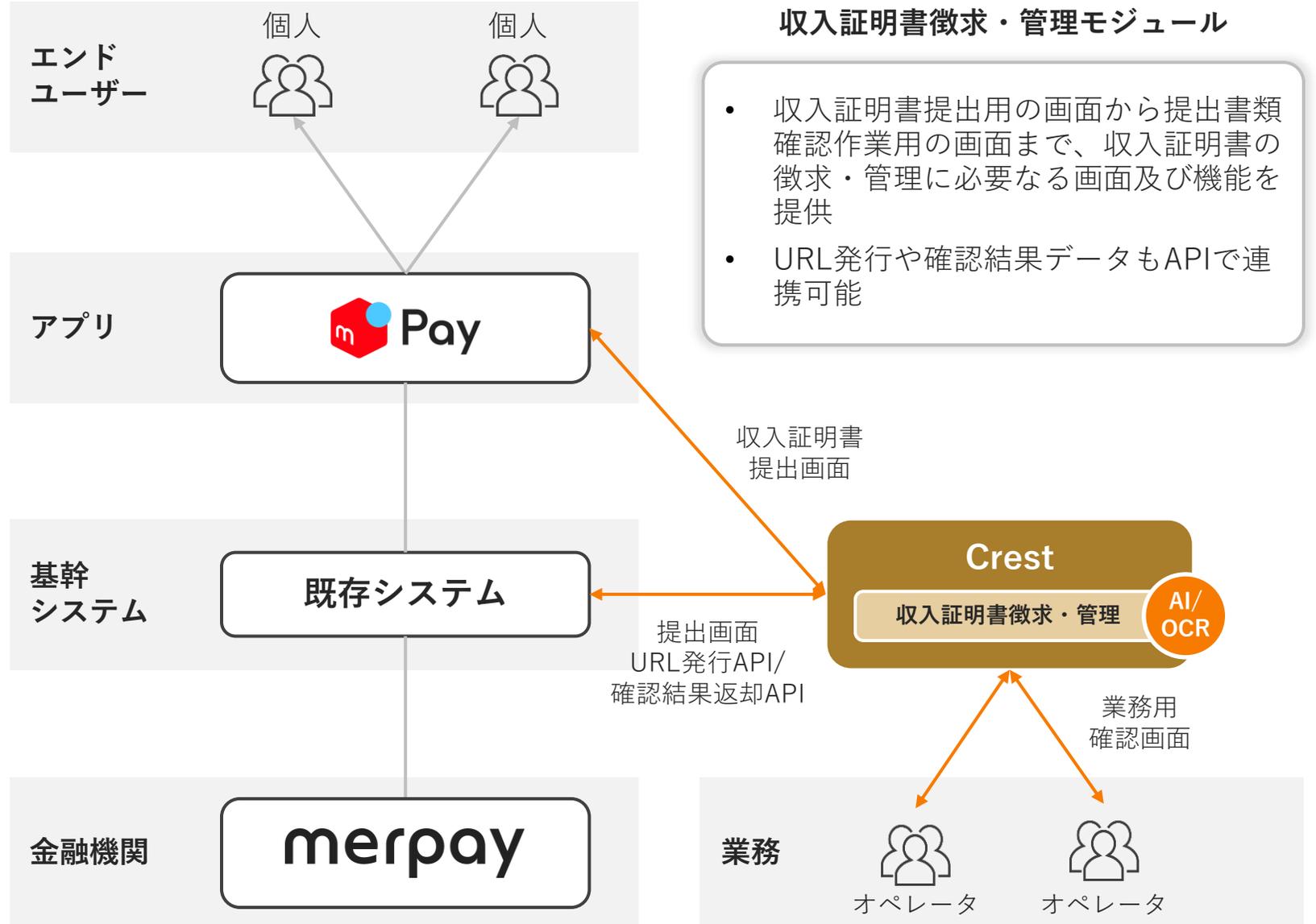
- AI家計簿アプリ「ワンバンク」利用者向けの個人向け極度型ローンサービス
- 借入・返済を極度枠の中で自由に繰り返すことが可能
- 申込みから審査、借入までスマホで完結



クレジットインフラの新規リリース

当社として初めて、クレジットインフラCrestの一部機能を、APIで既存システムへ連携する形でメルペイへ提供

「メルペイスマートマネー」において、収入証明徴求・管理という業界固有の複雑な業務を生成AI/OCRを活用してデジタル化



新サービスの開発支援

2025年5月、三菱UFJ銀行によるウェルスマネジメント情報発信メディアのフロント開発ならびに基盤構築を支援

金融DXの高度な知見を活かして、革新的なデジタル戦略の実装をサポート

三菱UFJ銀行ウェルスマネジメント新サービスの開発支援

- 資産運用・資産承継・事業承継についての情報やナレッジ、次世代と共に暮らす新たなライフスタイル情報等を提案する、MUFGウェルスマネジメントのオウンドメディアの開発を支援
- 同時に、MUFGウェルスマネジメントデジタルプラットフォームを用いたデジタルアドバイスを提供するための基盤構築を支援



米の価格動向リアルタイム分析

農林水産省の「米の流通状況等について」において、当社のビッグデータ解析技術を用いた販売価格推移分析を提供

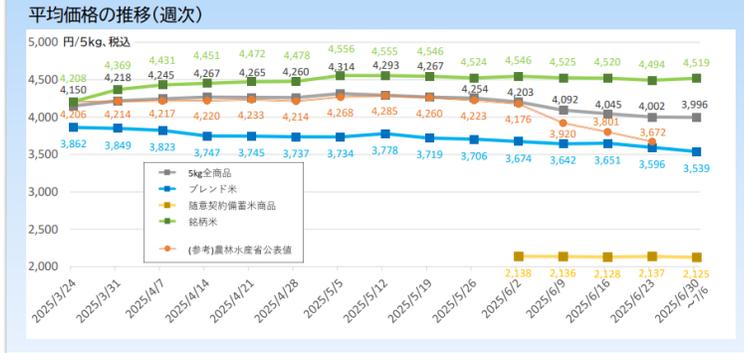
今後も日本の主食である米の価格動向のリアルタイムかつ詳細な可視化を支援してまいります

スーパーでの販売価格の推移（週次、日次）・地域別の価格動向マップ

- 農林水産省が公表した「米の流通状況等について」において、スーパーでの販売価格の推移を分析
- 全国約1,200店舗のスーパーマーケットにおける日々の販売実績データをもとに算出された「日経POSデータ」の活用により、米の店頭販売価格の推移を週次で把握

スーパーでの販売価格の推移(日経POS情報、全国・週次)

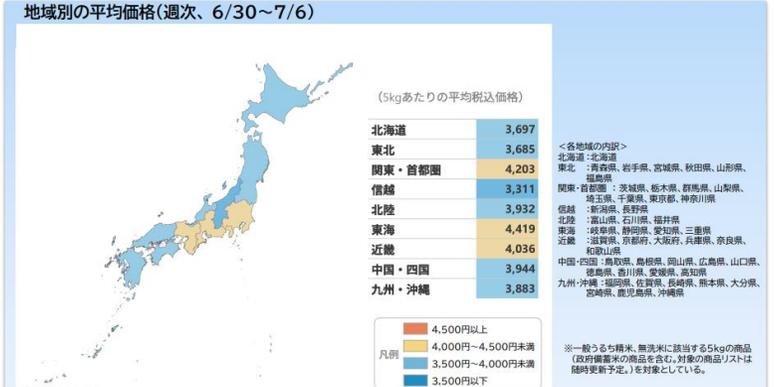
- 日経POS情報では、6月30日の週の平均価格は、前週の4,002円から6円低下し、**3,996円**。
- 銘柄米4,519円、ブレンド米3,539円、随意契約備蓄米2,125円。(いずれも5kg当たり)
- 日経POS情報を用いた株式会社ナウキャストの分析による。全国約1,200店舗のスーパーから購入したPOSデータに基づくもの。



※一輪うるち精米、無洗米に該当する5kgの商品(政府備蓄米の商品を含む。対象の商品リストは随時更新予定。)を対象としている。
※集計対象とする商品のリストは、新商品等の反映のため随時更新を行う。

地域別の米の価格動向マップ(日経POS情報、週次)

- 地域別では、北海道3,697円、東北3,685円、関東・首都圏4,203円、信越3,311円、北陸3,932円、東海4,419円、近畿4,036円、中国・四国3,944円、九州・沖縄3,883円(いずれも5kg当たり)。
- 日経POS情報を用いた株式会社ナウキャストの分析による。全国約1,200店舗のスーパーから購入したPOSデータに基づくもの。



【本資料のお問い合わせ先】
農林水産省 米対策集中対応チーム TEL 03-6738-8964
株式会社ナウキャスト(10:00～19:00) TEL 03-6272-5550 e-mail pr@nowcast.co.jp

分析概要

- 原データ : 日経POSデータ (全国約1,200店舗のスーパーマーケットにおける販売実績)
- 更新頻度 : 週次更新
- 網羅性・粒度 : 全商品、ブレンド米、銘柄米、随意契約政府備蓄米の4分類 (※すべて5kg)
- 公表URL : 農林水産省「米の流通状況等について」

出所：農林水産省「スーパーでの販売価格の推移（週次、日次）・地域別の価格動向マップ」（令和7年7月11日）

2025年度第1四半期業績

QUARTERLY RESULTS

第1四半期 収益サマリー

売上高は、前年同期比
+28%の21.0億円を計上

前年同期に計上された大型のフロー収益による成長(+73%)の反動から、成長率は+28%に留まるものの、年度計画に対しては順調に推移

当期純利益は、税効果区分変更の一時要因により約3倍の大幅増益を記録

(百万円)	2025年度 第1四半期	前年 同期	前年 同期比	主な要因
売上高	2,104	1,644	+28%	金融インフラが増収した一方、フィンテックシフトが前期からの反動で減収
売上原価	753	637	+18%	売上高成長率を下回る水準で推移
売上総利益	1,351	1,006	+34%	
対売上高	64%	61%	-	
調整後販売管理費 ¹	1,054	783	+35%	従量課金収益の増加に伴い、レベニューシェアが増加
対売上高	50%	48%	-	
EBITDA²	296	223	+33%	
対売上高	14%	14%	-	
減価償却費+ 株式報酬費用	73	51	+44%	
対売上高	4%	3%	-	
営業利益	223	172	+30%	
対売上高	11%	10%		
経常利益	214	168	+27%	
親会社株主に帰属する当期純利益	366	117	+213%	税効果区分変更により、+225百万円の法人税等調整を計上

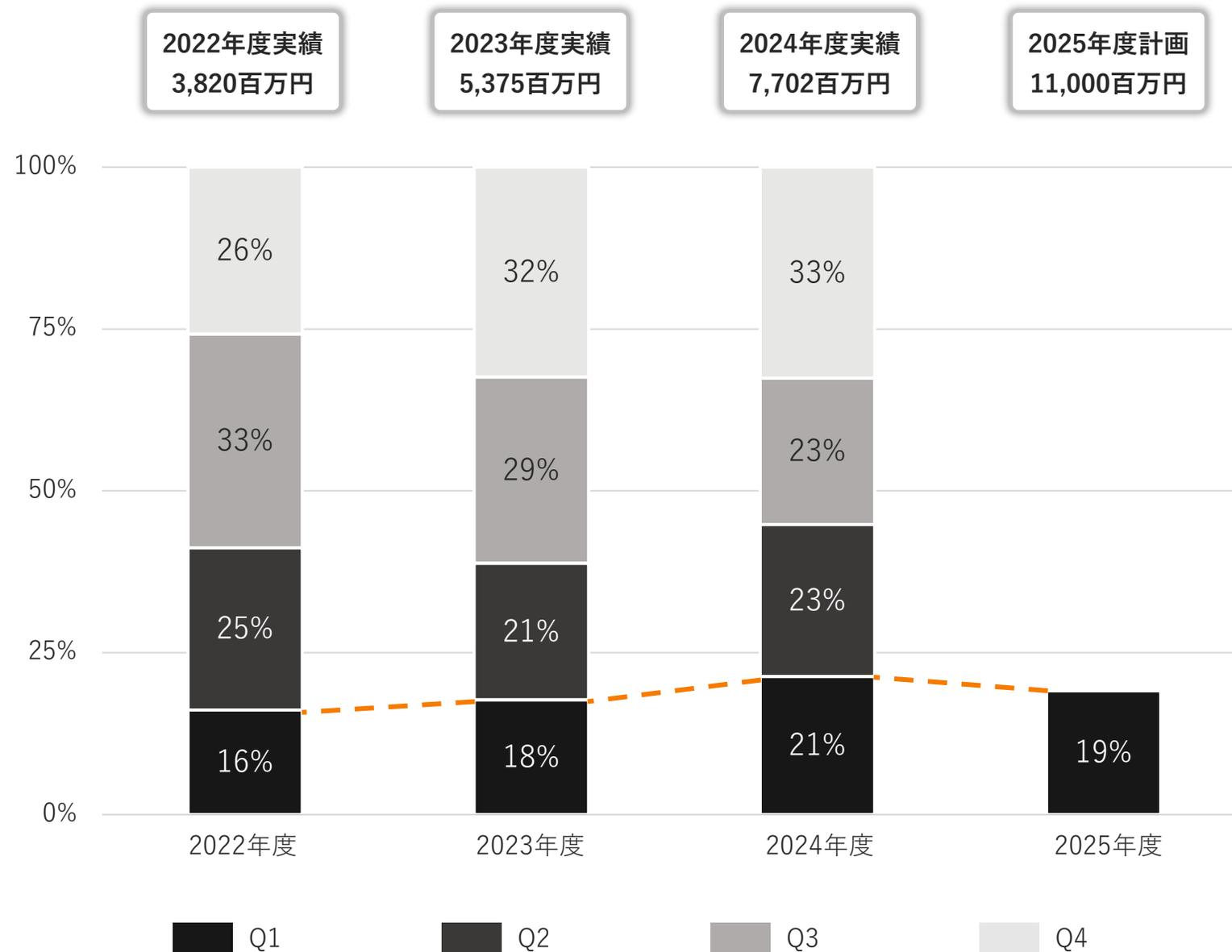
1. 調整後販売管理費 = 販売管理費 - (減価償却費 + 株式報酬費用)

2. EBITDA = 営業利益 + (減価償却費 + 株式報酬費用)

売上高進捗

年度計画に対する進捗率は19%に留まるものの、例年と同水準で推移

通期計画に対しては、順調に進捗



セグメント別の売上高

金融インフラストラクチャが前年同期比+67%の増収により成長をけん引

一方、フィンテックシフトは、前年度に大型納品があった反動で減収に

(百万円)

2,500

2,000

1,500

1,000

500

0

1,644

第1四半期
2024年度



金融インフラストラクチャ



フィンテックシフト

396

376

871

2,104

第1四半期
2025年度



ビッグデータ解析

177

469

1,457

前年同期比

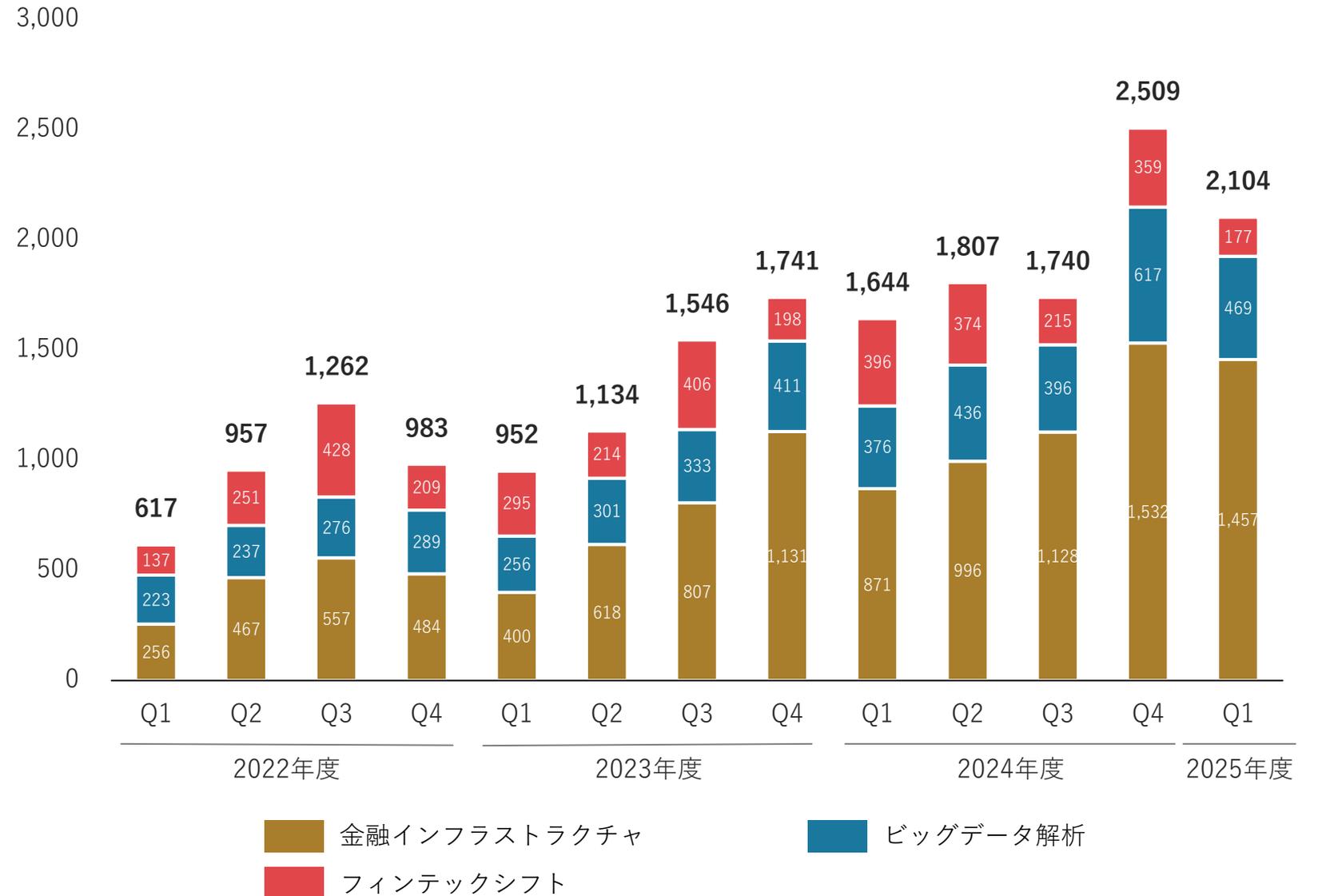
△55%

+25%

+67%

セグメント別の 売上高推移

(百万円)

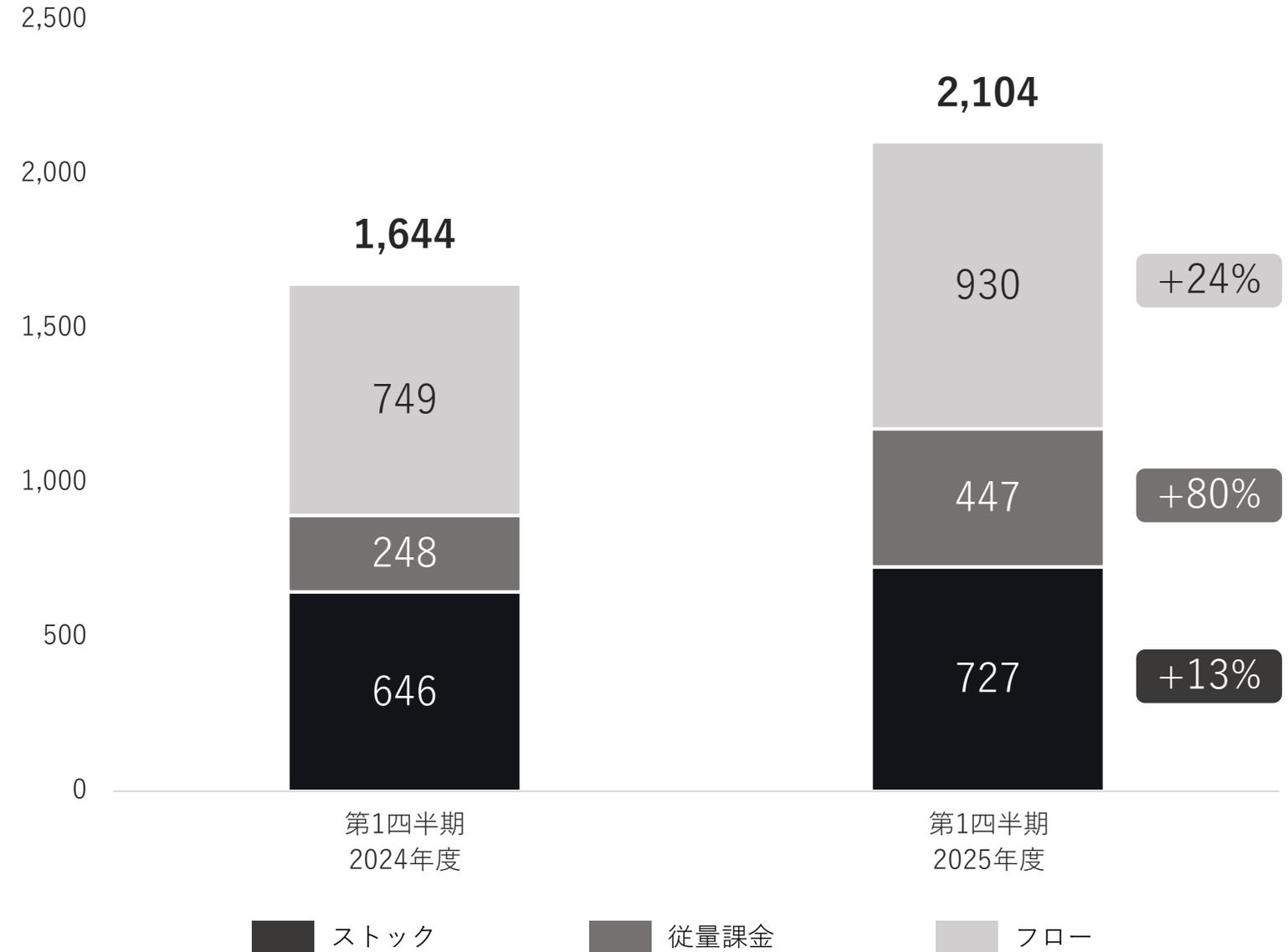


タイプ別の売上高

金融インフラのパートナー数及びAUMの増加等により、**従業課金収益が前年同期比+80%と大きく成長**

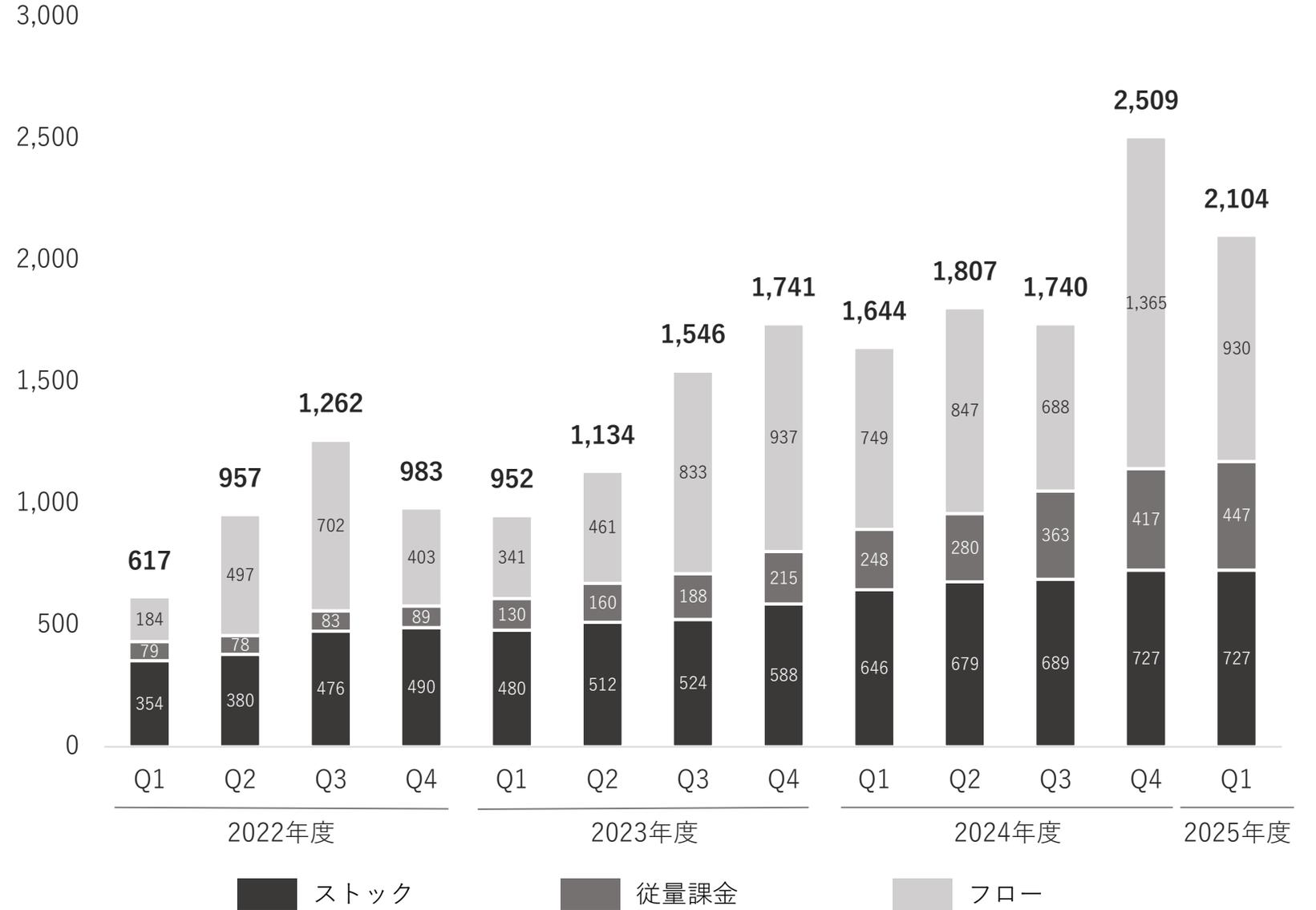
(百万円)

前年同期比



タイプ別の 売上高推移

(百万円)



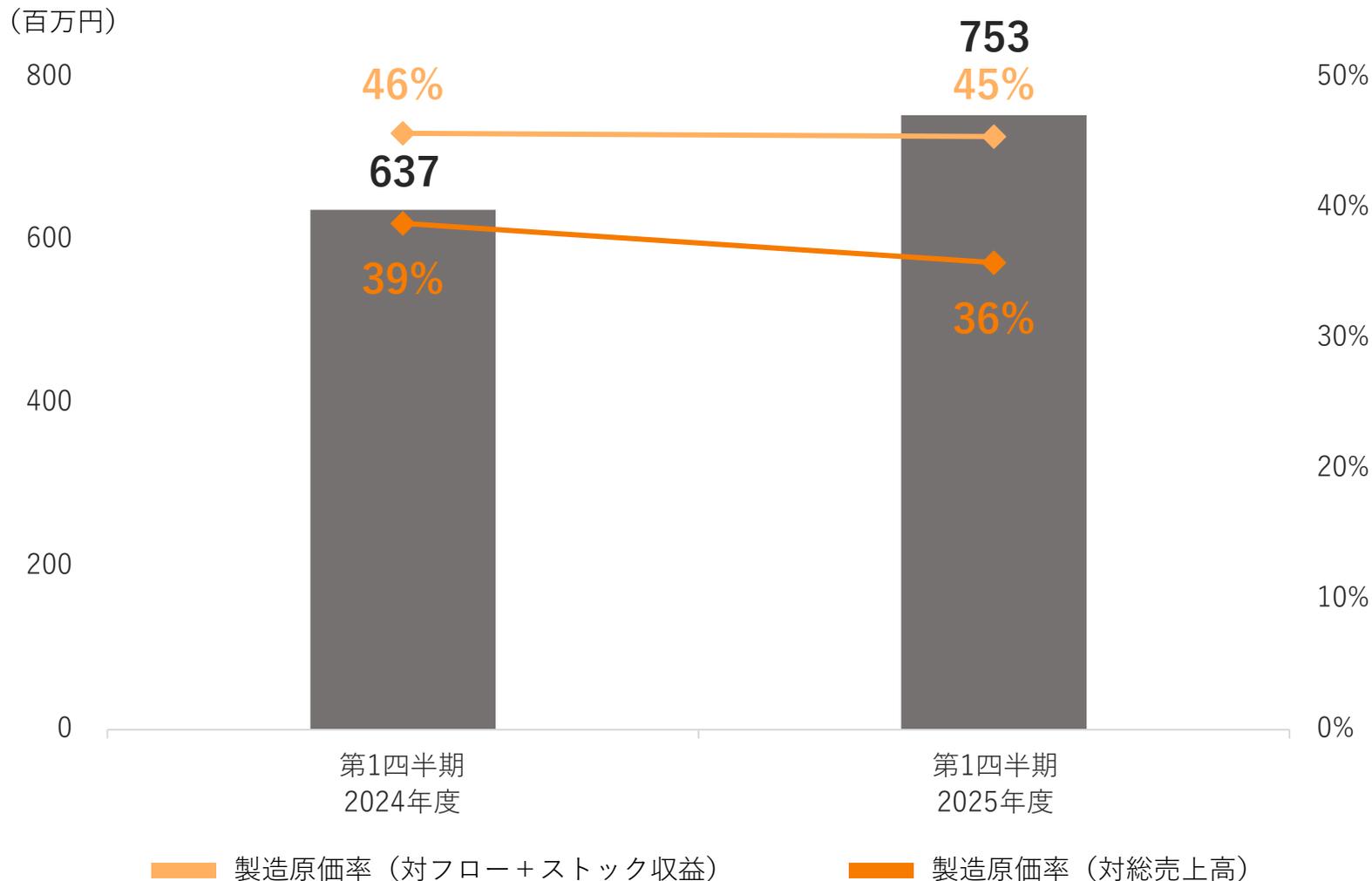
製造原価

製造原価は、前年同期比+18%の753百万円を計上

フロー及びストック収益に対する製造原価率は、前年同期比わずかに改善

従量課金収益の拡大に伴い、総売上高に対するフロー+ストック比率が低下したことで、**総売上高に対する製造原価率は39%から36%へ低下**

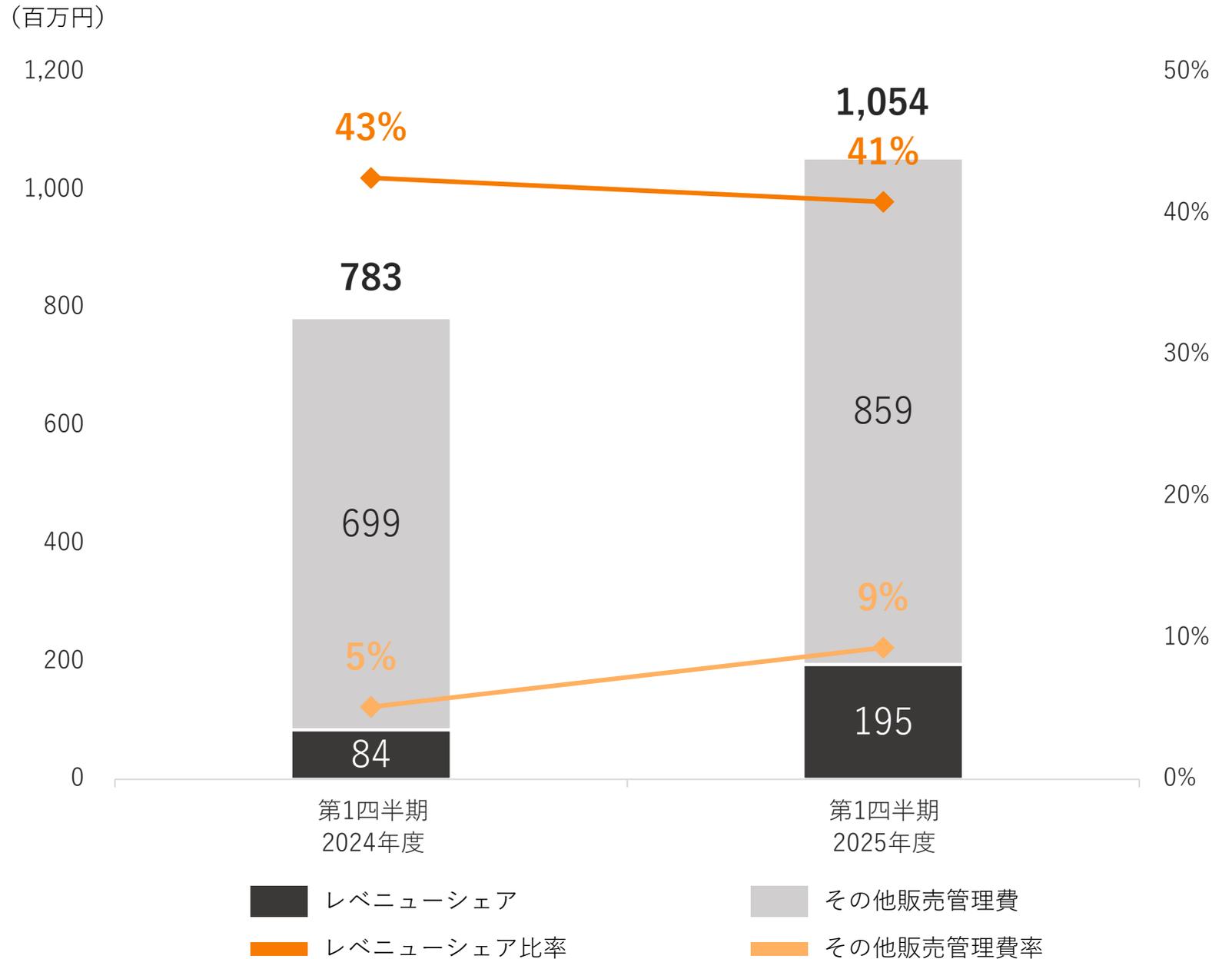
総売上高	1,644百万円	2,104百万円
フロー+ストック収益	1,396百万円	1,657百万円
フロー+ストック比率	85%	79%



調整後販売管理費

調整後販売管理費は、前年同期比+35%の1,054百万円を計上

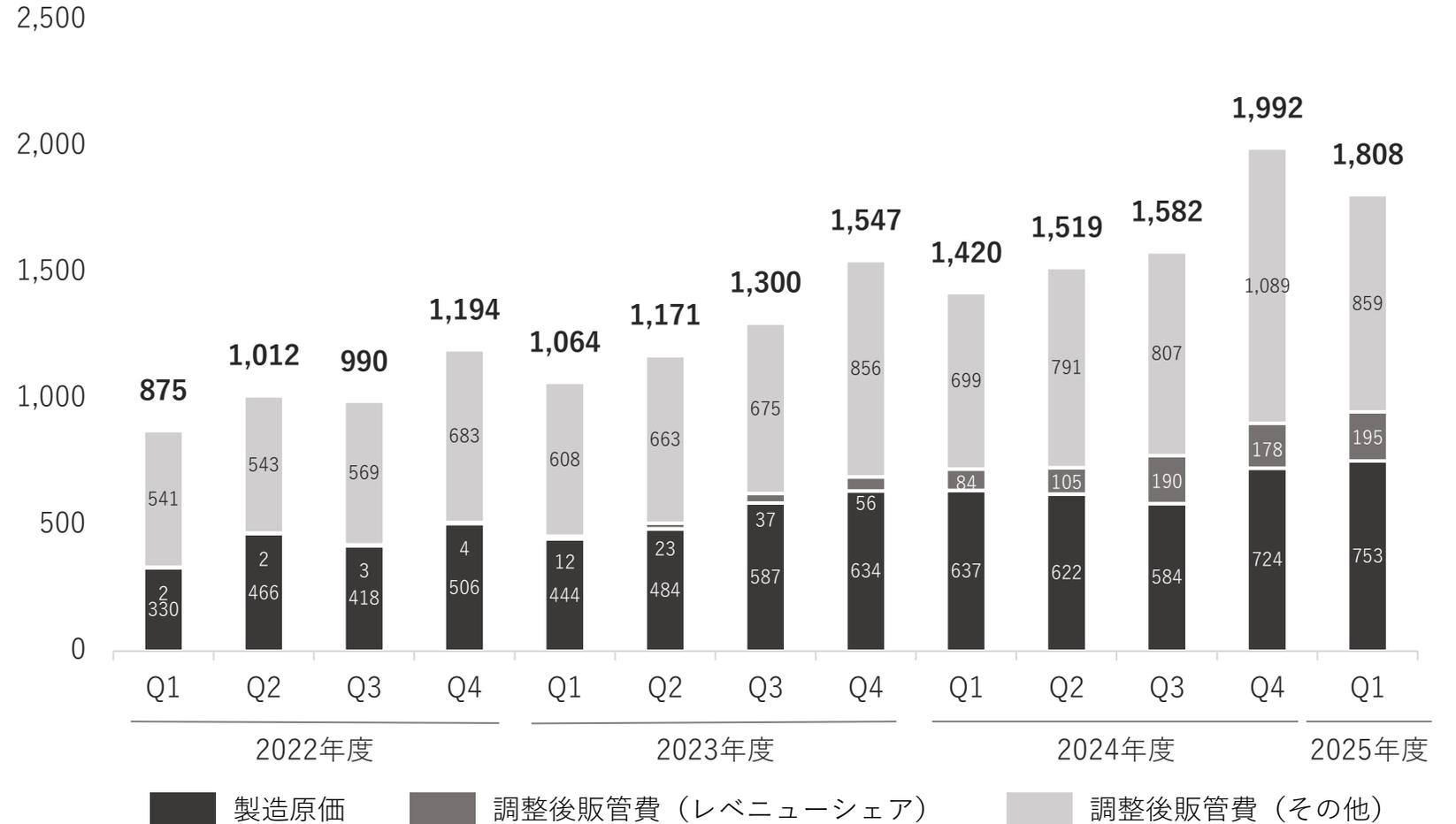
従量課金収益の増加に応じてレベニューシェアが大きく増加したものの、その他販売管理費は前年同期比+23%の増加に留まる



費用内訳の推移

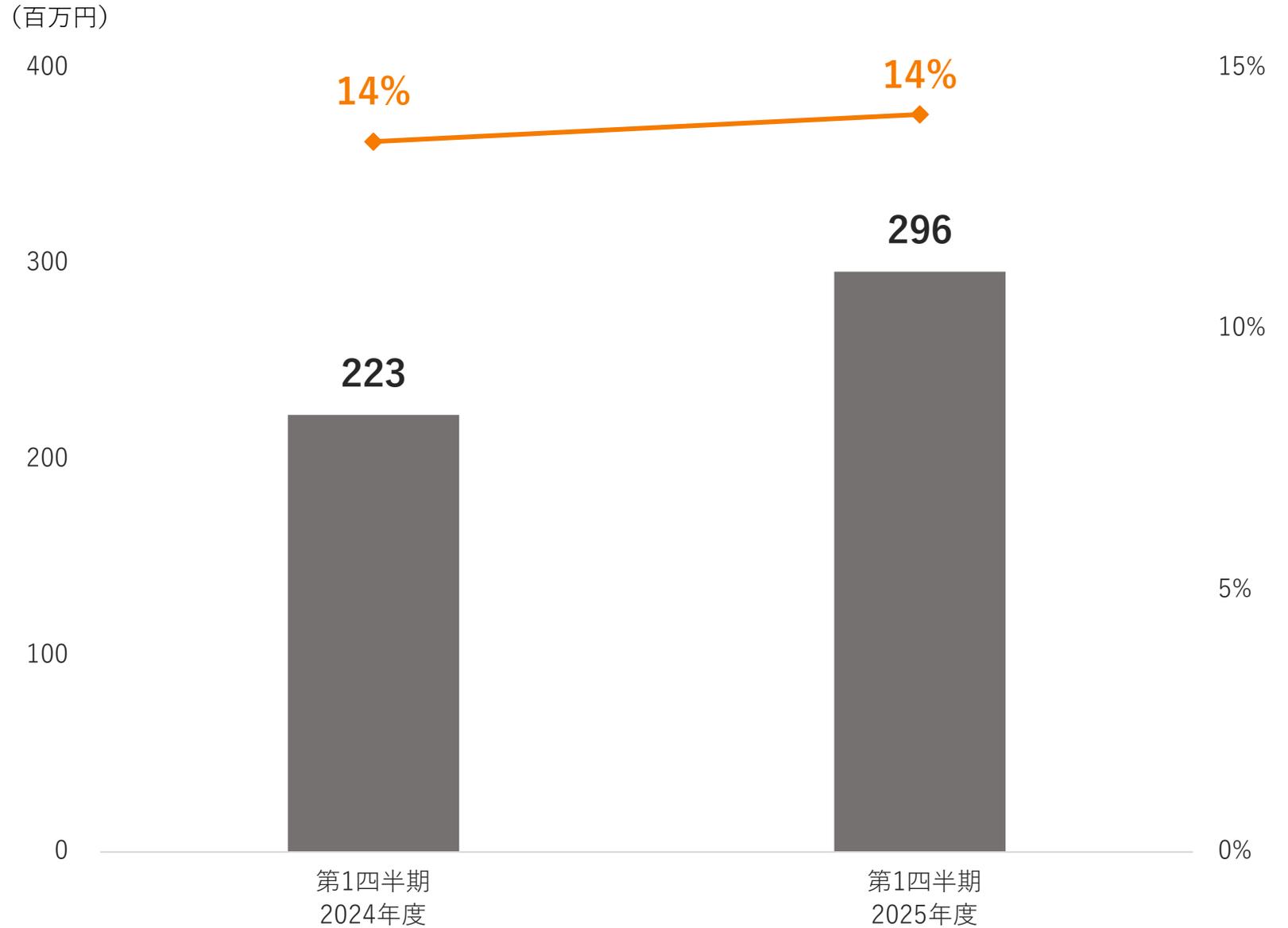
製造原価率	54%	49%	33%	52%	47%	43%	38%	36%	39%	34%	34%	29%	36%
レベニューシェア率	0%	0%	0%	0%	1%	2%	2%	3%	5%	6%	11%	7%	9%
その他調整後販管費率	88%	57%	45%	69%	64%	58%	44%	49%	43%	44%	46%	43%	41%

(百万円)

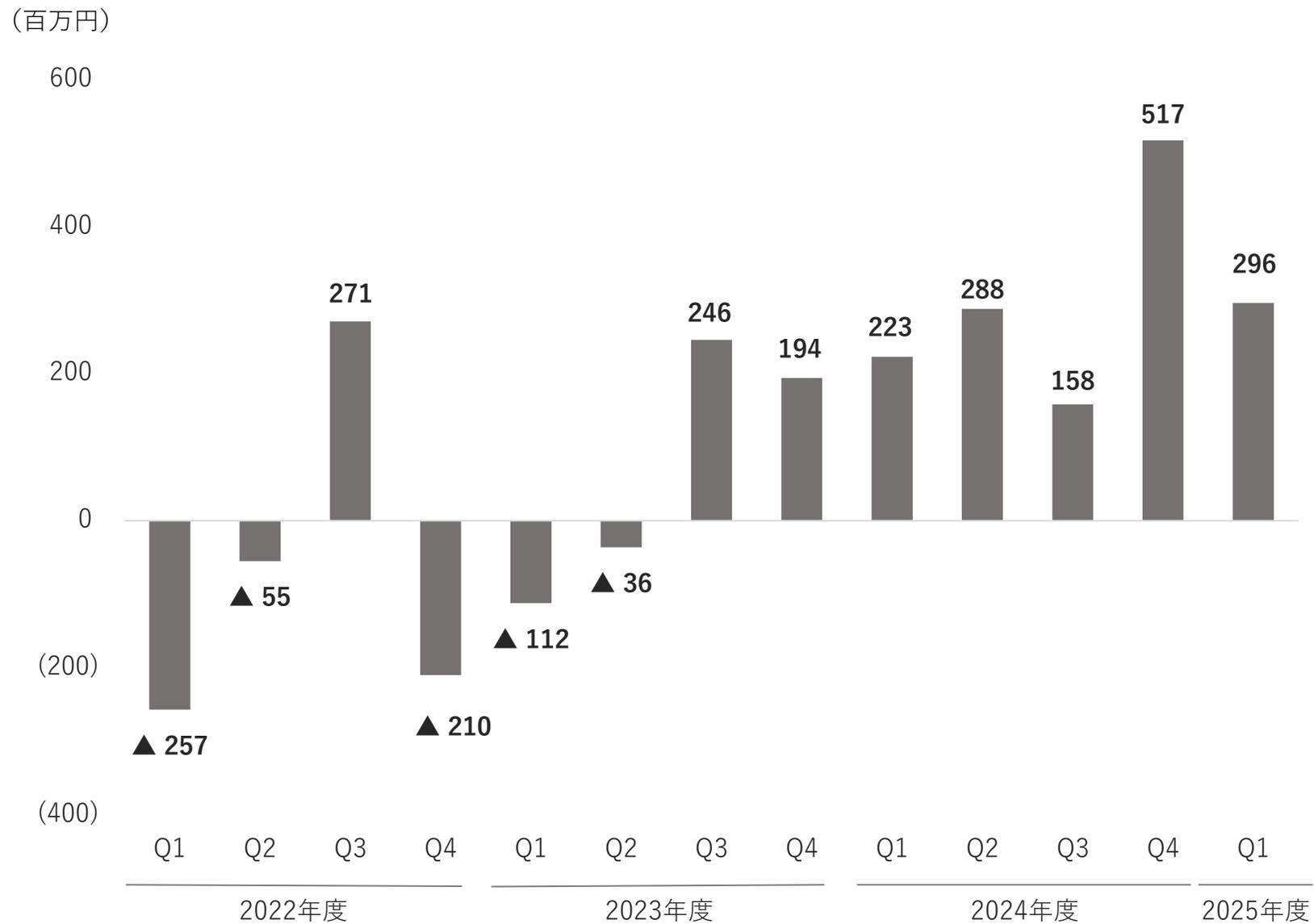


EBITDA

売上高の増加に伴い、
EBITDAも前年同期比
+33%で増加



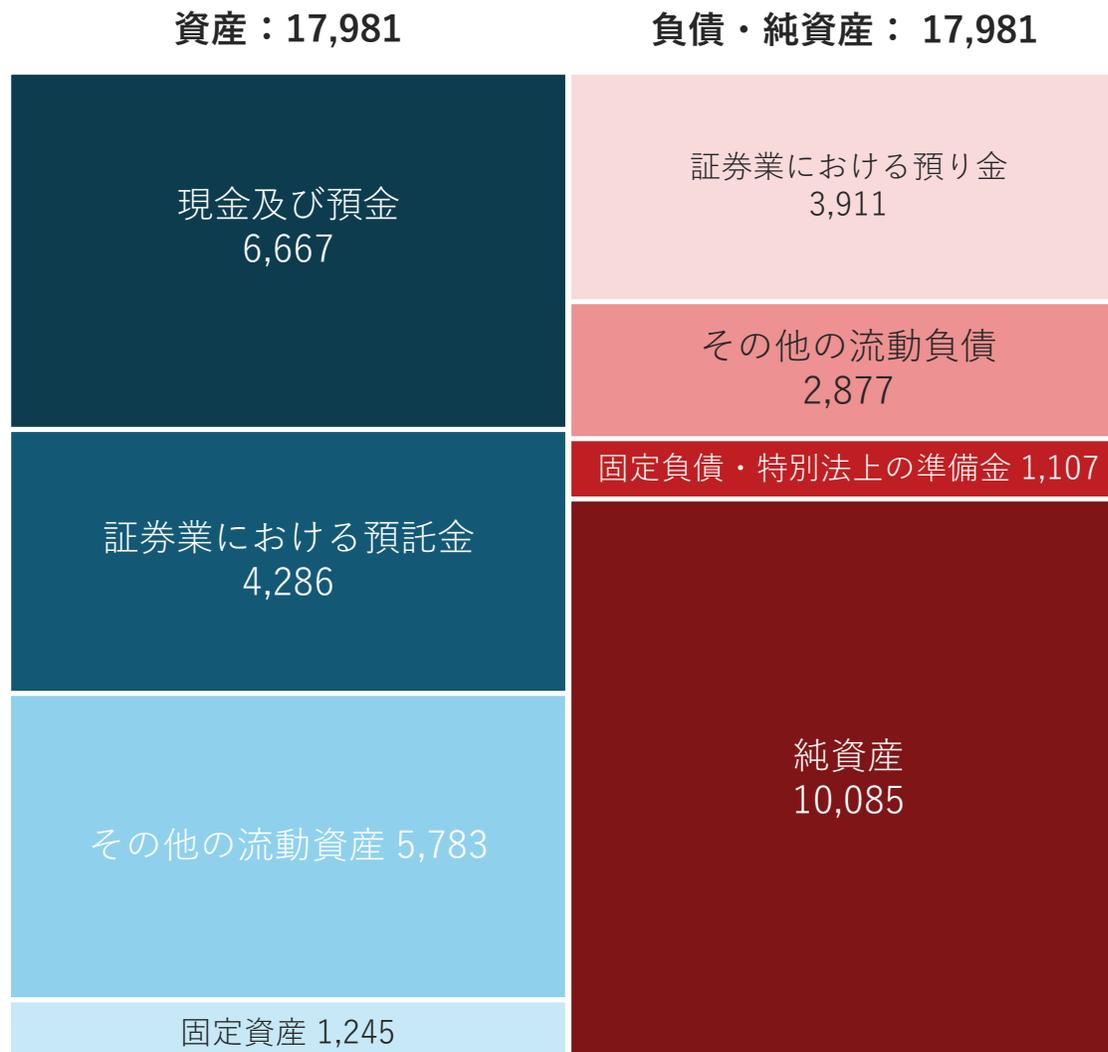
EBITDA の推移



バランスシート の状況

2025年6月末時点で約67億円の現金及び預金を保有し、強固な財務基盤を有する

(百万円)

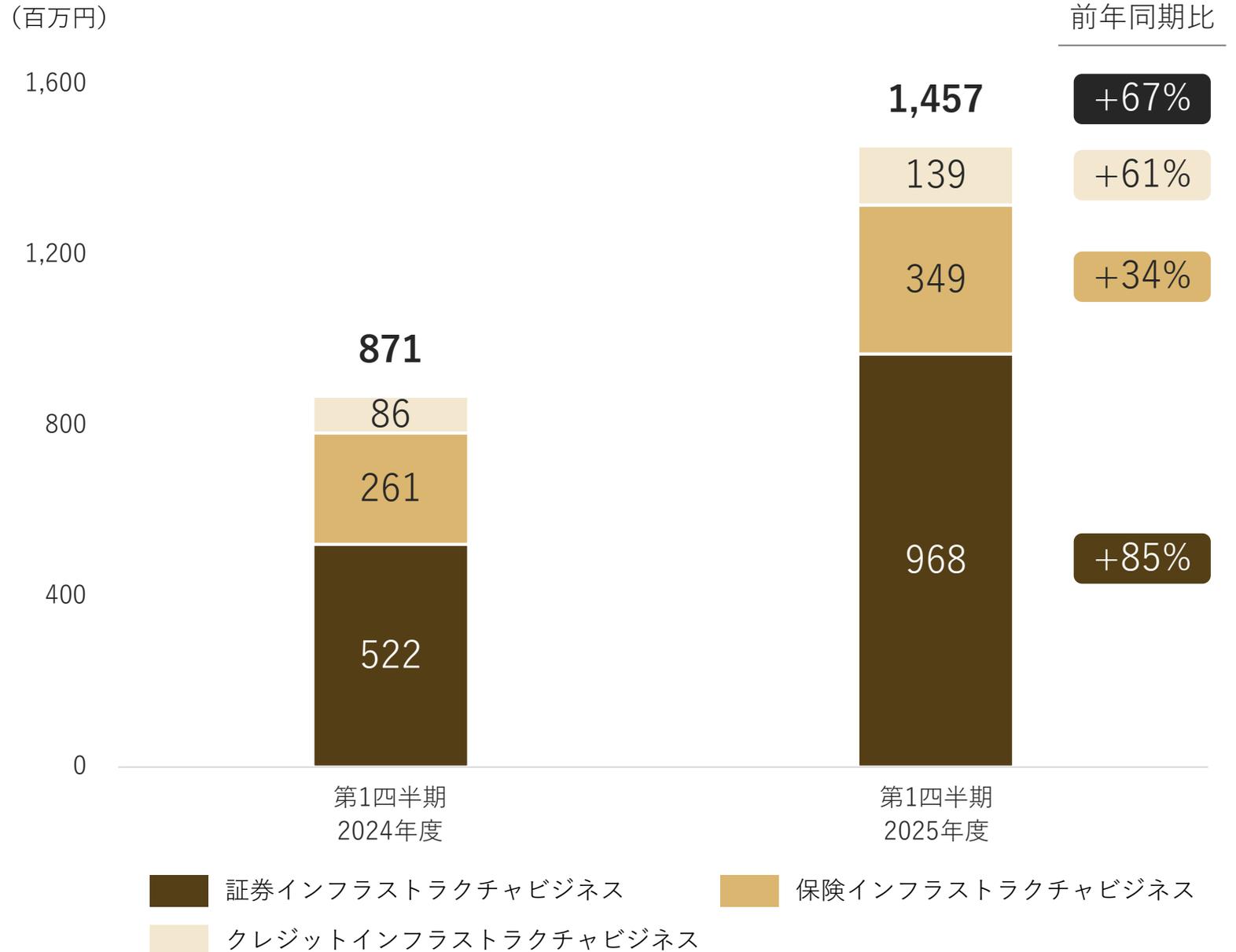


セグメント別四半期業績

QUARTERLY RESULTS BY SEGMENT

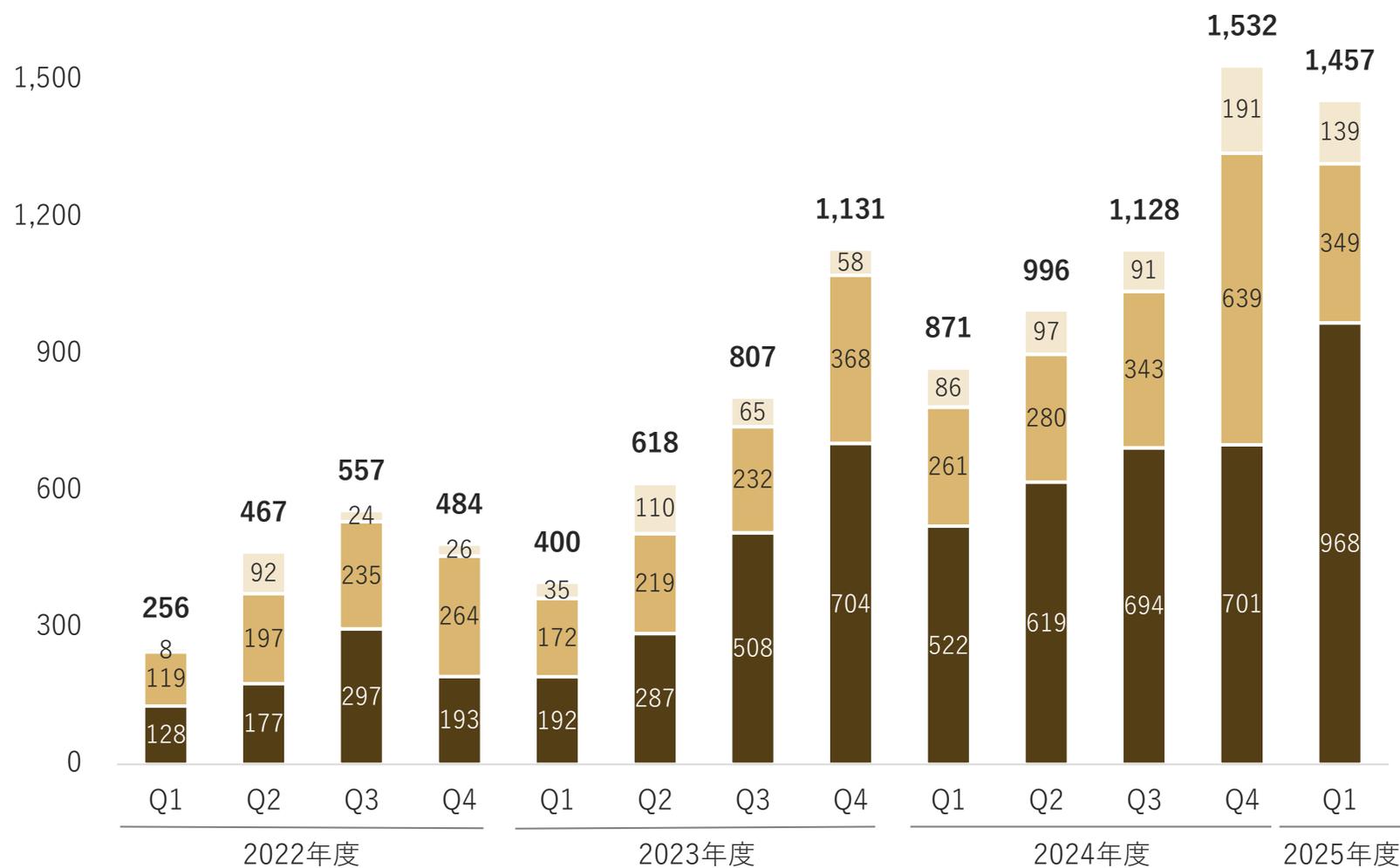
ビジネス別の売上高

証券インフラが大型案件のリリース等により大きく伸長した結果、**売上高は前年同期比+67%の1,457百万円**を計上



ビジネス別の 売上高推移

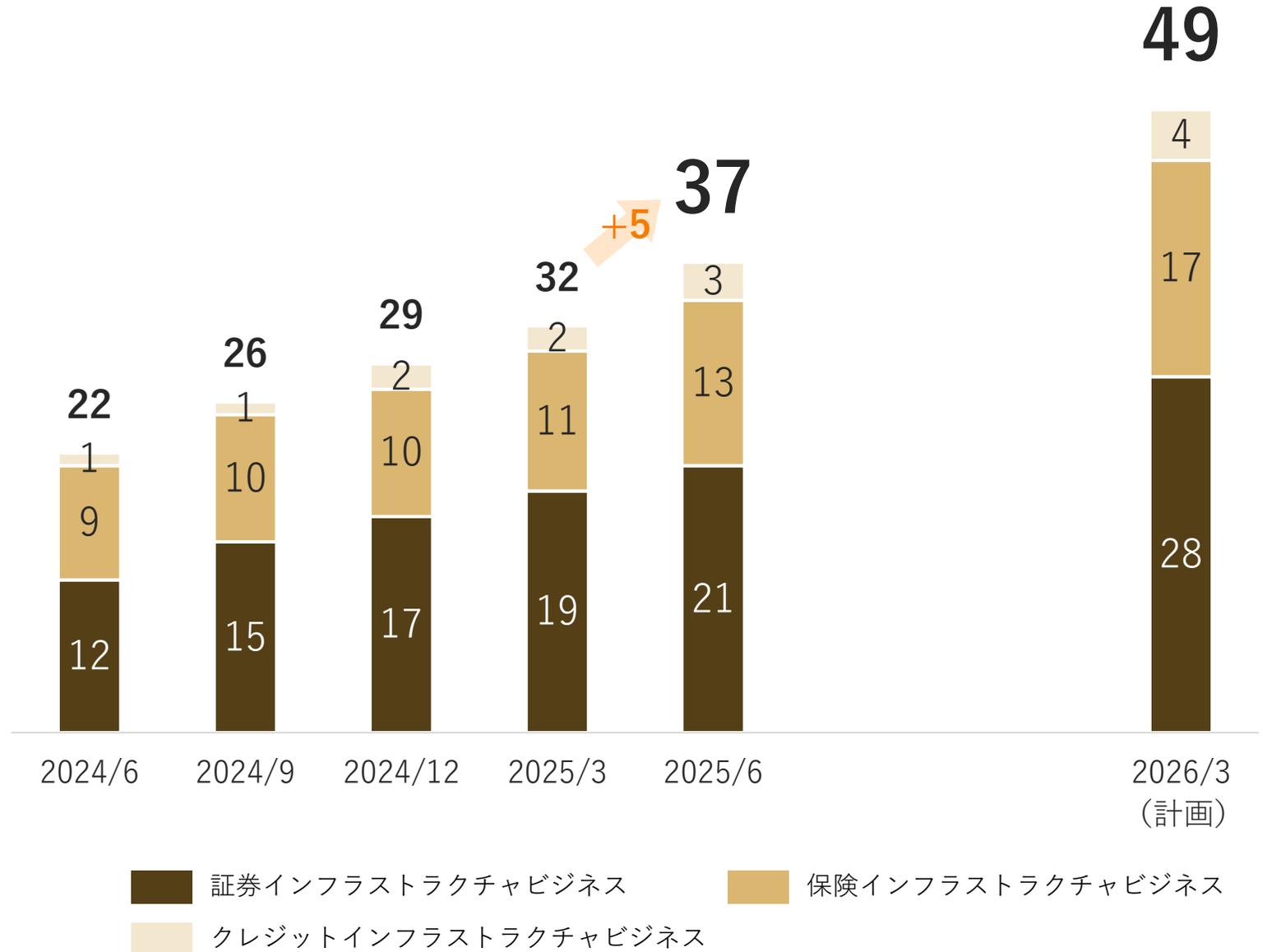
(百万円)
1,800



証券インフラストラクチャビジネス
 保険インフラストラクチャビジネス
 クレジットインフラストラクチャビジネス

金融インフラの パートナー数

当四半期は証券で2社、保
険で2社、クレジットで1
社増加した結果、パート
ナー数は32社から37社へ
拡大



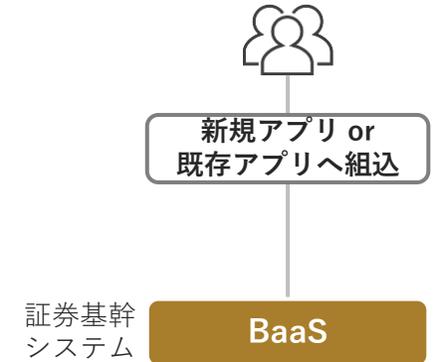
証券インフラの注力領域

証券インフラでは、主に3つの取組パターンが存在

1

非金融機関による組込型投資

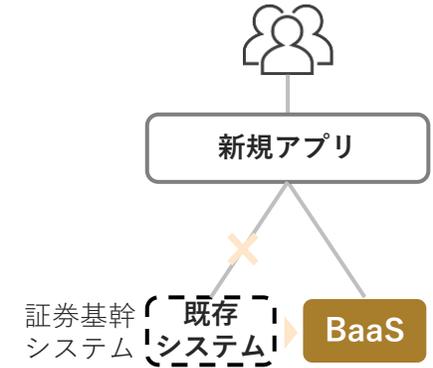
- 大規模な顧客基盤を持つプレイヤーが、既存の顧客接点や文脈を活かして潜在顧客層を開拓するもの
- 既存サービスの中から投資サービスを利用可能にする等、パートナーに合った投資サービスの開発を企画から支援
- パートナー例：クレディセゾン、セブン銀行



2

資産運用会社による直販事業

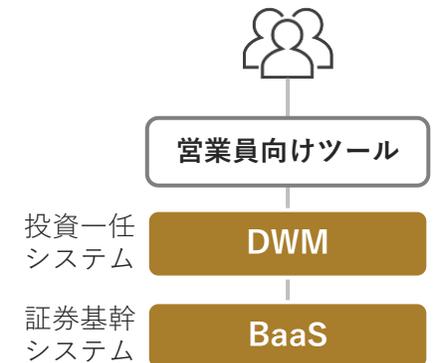
- 資産運用会社が直販事業を展開するのを支援するもの
- 既に顧客口座を保有している資産運用会社が、既存システムからBaaSへ移管するケースも
- 基幹システムの移行と合わせて、ユーザー向けアプリケーションも刷新することで、サービスのDXも同時に実現
- パートナー例：セゾン投信、三菱UFJAM



3

IFA等によるウェルスマネジメントサービス

- デジタルと対面を組み合わせることで、これまで富裕層しか享受できなかった質の高い資産運用サービスを幅広い層へ提供するもの
- 投資一任運用、投資信託、債券投資を低コストに導入可能なプラットフォームに加えて、営業員向けのツールも提供
- パートナー例：ファイナンシャルスタンダード、アンバーAM、IFA Leading

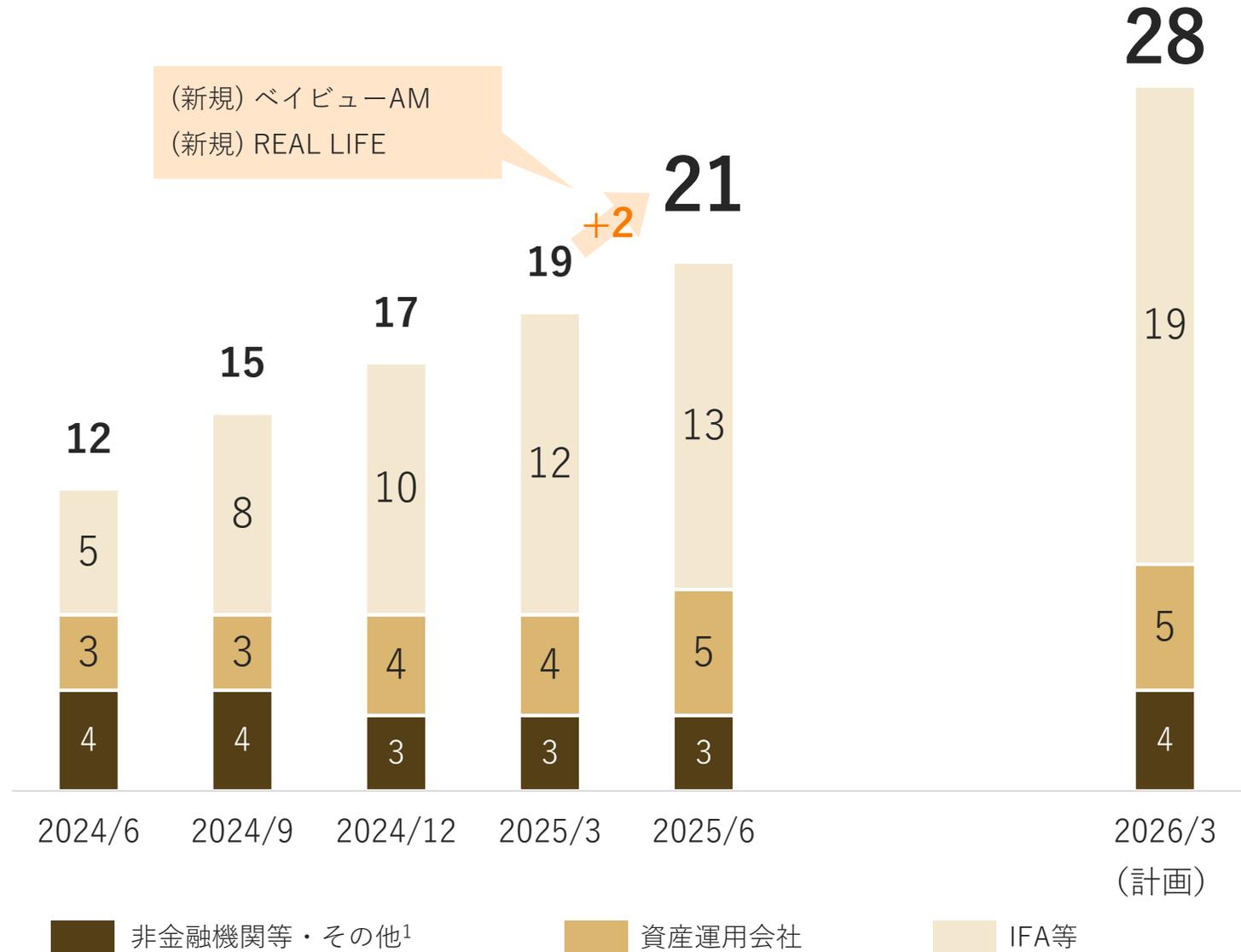


証券インフラのパートナー数

当四半期において、新たに2社が導入

資産運用会社のベイビューAMはBaaSを採用し、投信直販ビジネスに参入

保険代理店のREAL LIFEは資産運用プラットフォームDMWを採用し、投資一任運用と債券取引サービスを開始



1. 当社子会社のスマートプラスが提供するStreamを含む

保険インフラの注力領域

①大手損害保険会社のデジタルチャネル拡大支援を行いつつ、②Inspireを包括的に活用した業務のDX支援に向けた取り組みを強化していく方針

本年度は、昨年度にリリースした「② Inspire for 少短／共済」を中心に新規導入の獲得を目指す

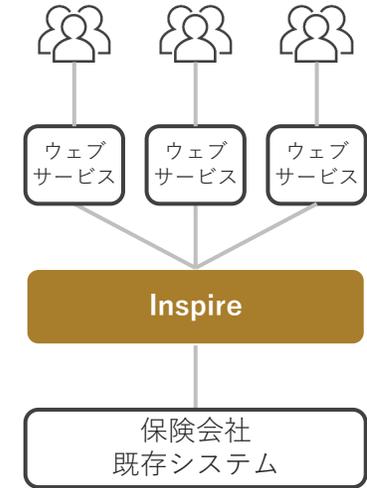
1

大手損害保険向け

デジタルチャネルの拡大支援

Inspire デジタル募集基盤

- 保険会社が外部ウェブサービスと連携して、オンラインで保険商品を販売する際に、パートナーとの連携を容易に実現するソリューションを提供
- 外部ウェブサービスと保険会社の既存基幹システムの間に入り、申込ページの構築、保険料の計算、パートナーとのデータ連携、契約情報の基幹システムへの連携等を担う
- パートナー毎に申込ページ等を柔軟に構築できるため、低コストにパートナーを追加可能
- パートナーが保有するデータをシームレスに連携することも可能



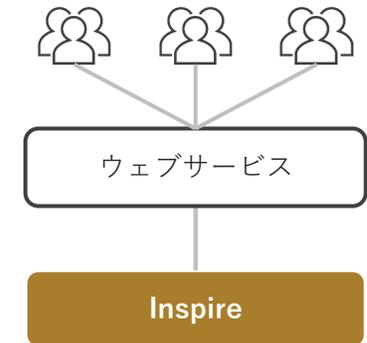
2

中小損害保険／少額短期保険向け

業務のDX支援

Inspire・Inspire for 少短／共済

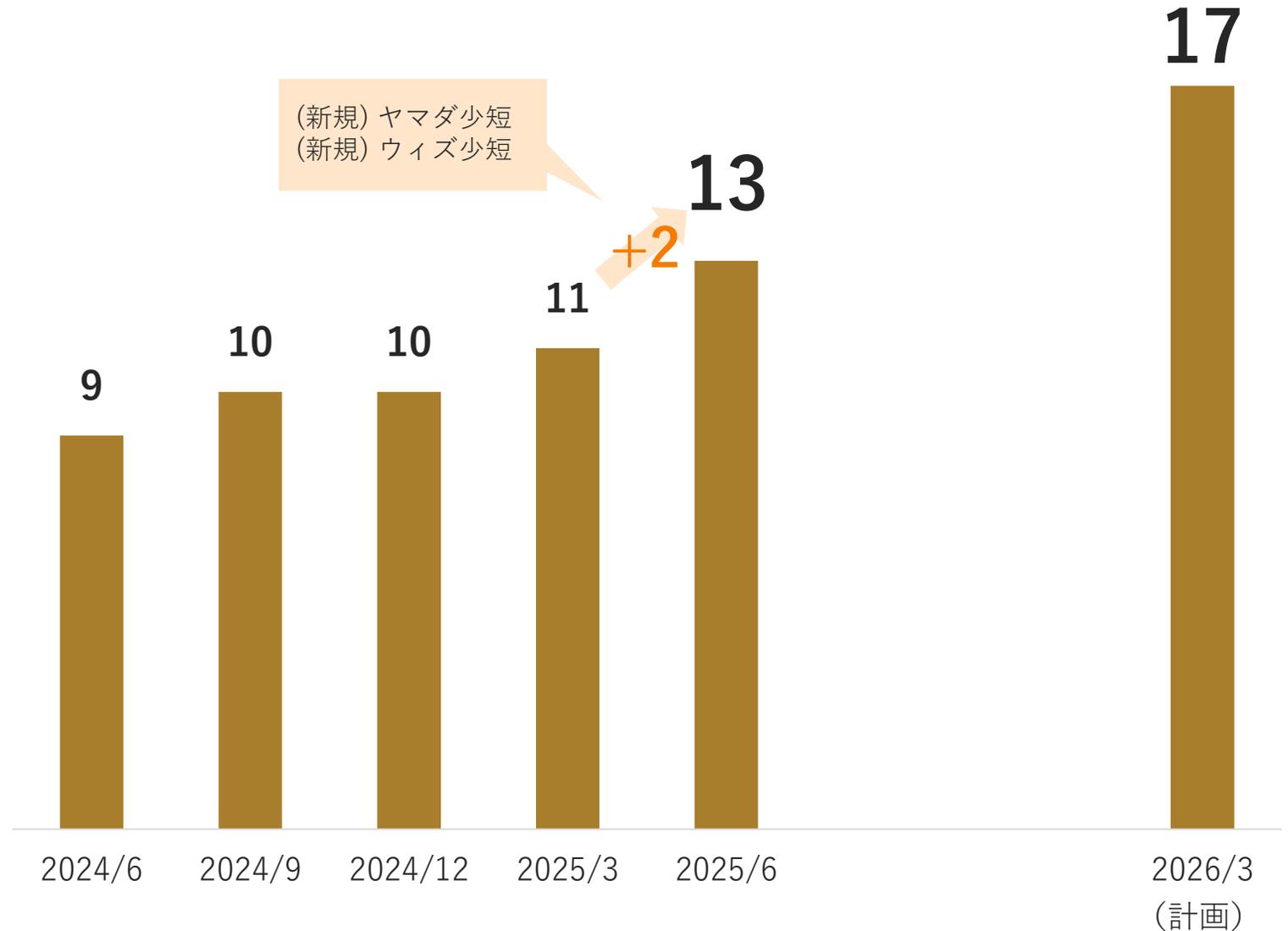
- 保険ビジネスをするうえで必要となる一連の業務システムをSaaS型で提供
- 多機能なカスタマイズ設定をローコードで行い、申込フォーム・マイページに即時反映することで、開発期間の短縮と柔軟な改定対応が可能
- 保険の定義に立ち返って設計されたデータベースにより、様々な保険種類や新たな保険にも対応することが可能



保険インフラの パートナー数

当四半期において、ヤマダ少短及びウィズ少短の2社が保険インフラInspireを導入

デジタル機器向けの費用補償保険の開発ナレッジを活かし、オンライン販売プラットフォームとして導入



1. Inspireで妊婦向け母子保険及び宿泊予約キャンセル保険を提供する当社子会社のスマートプラス少額短期保険を含む

クレジットインフラの注力領域

貸金業務に必要な基幹システムから、ユーザー向けアプリ、バックオフィス用システムまで網羅的に構築

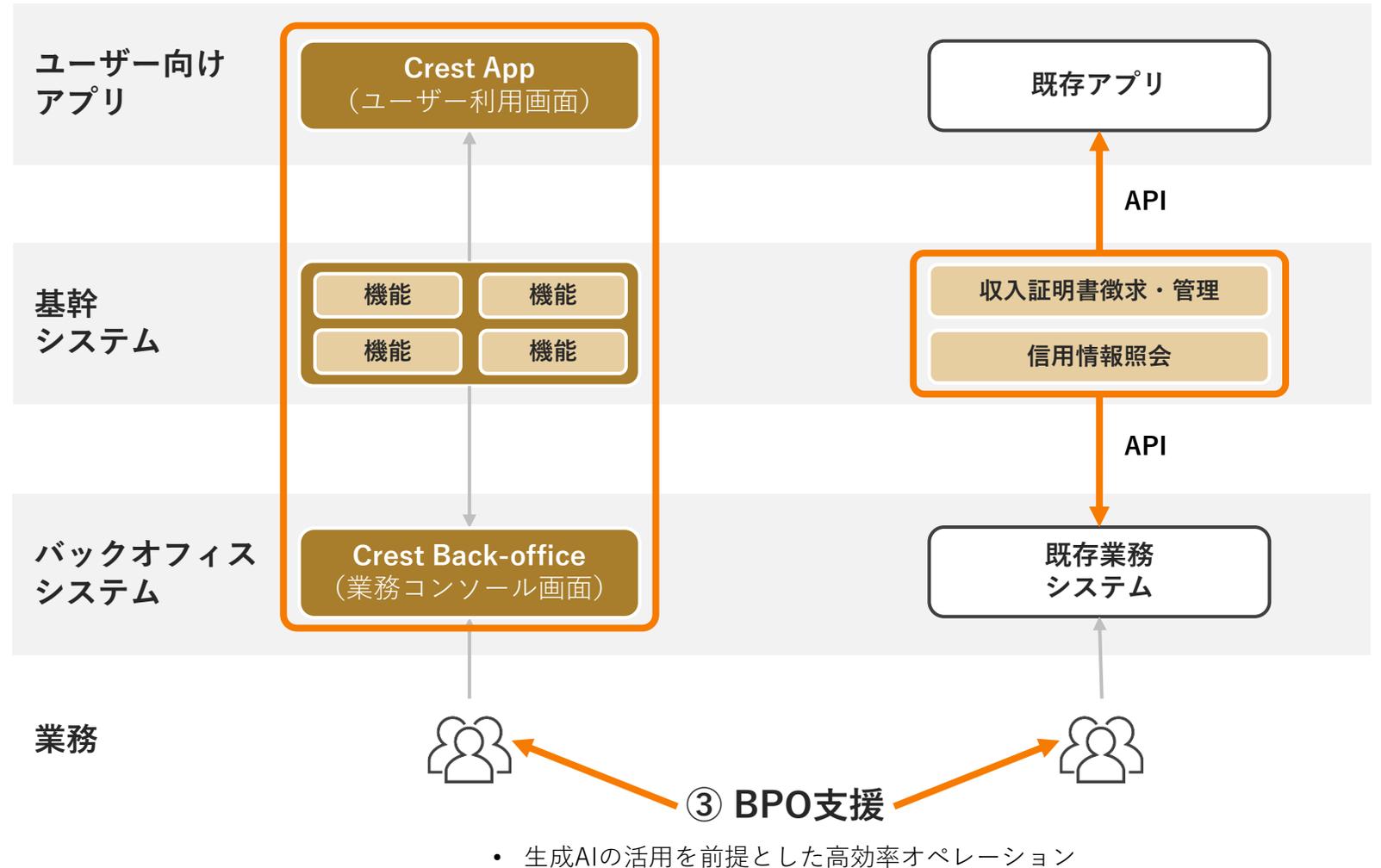
- ① フルスコープで提供する、
- ② 一部の機能をAPIで提供することに加え、
- ③ 本システムを用いた業務のBPOサービスも提供

① フルスコープでの提供

- 貸金業をするうえで必要となるシステムをワンストップに提供

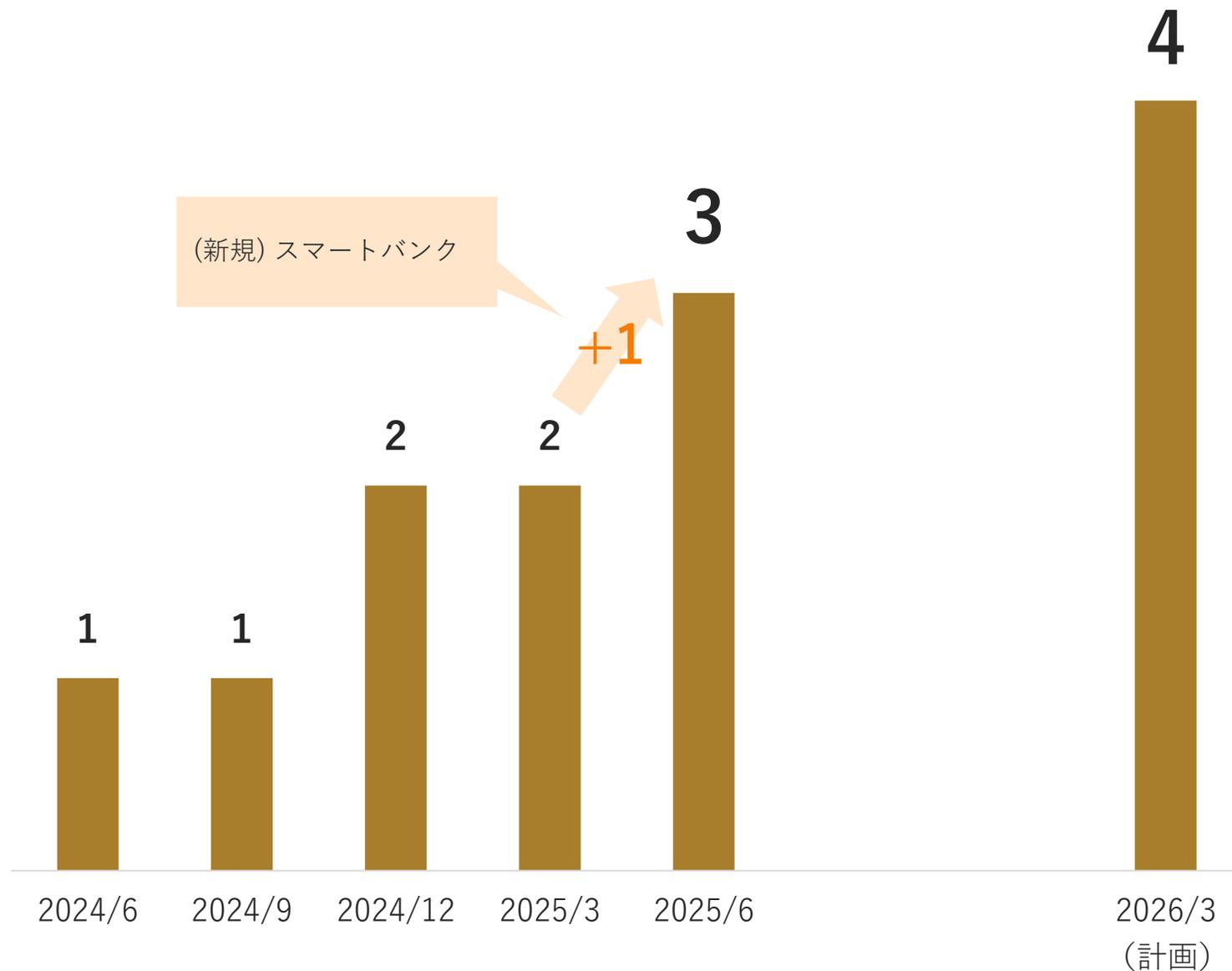
② 一部機能をAPIで提供

- Crestが提供する機能の一部をAPIで提供



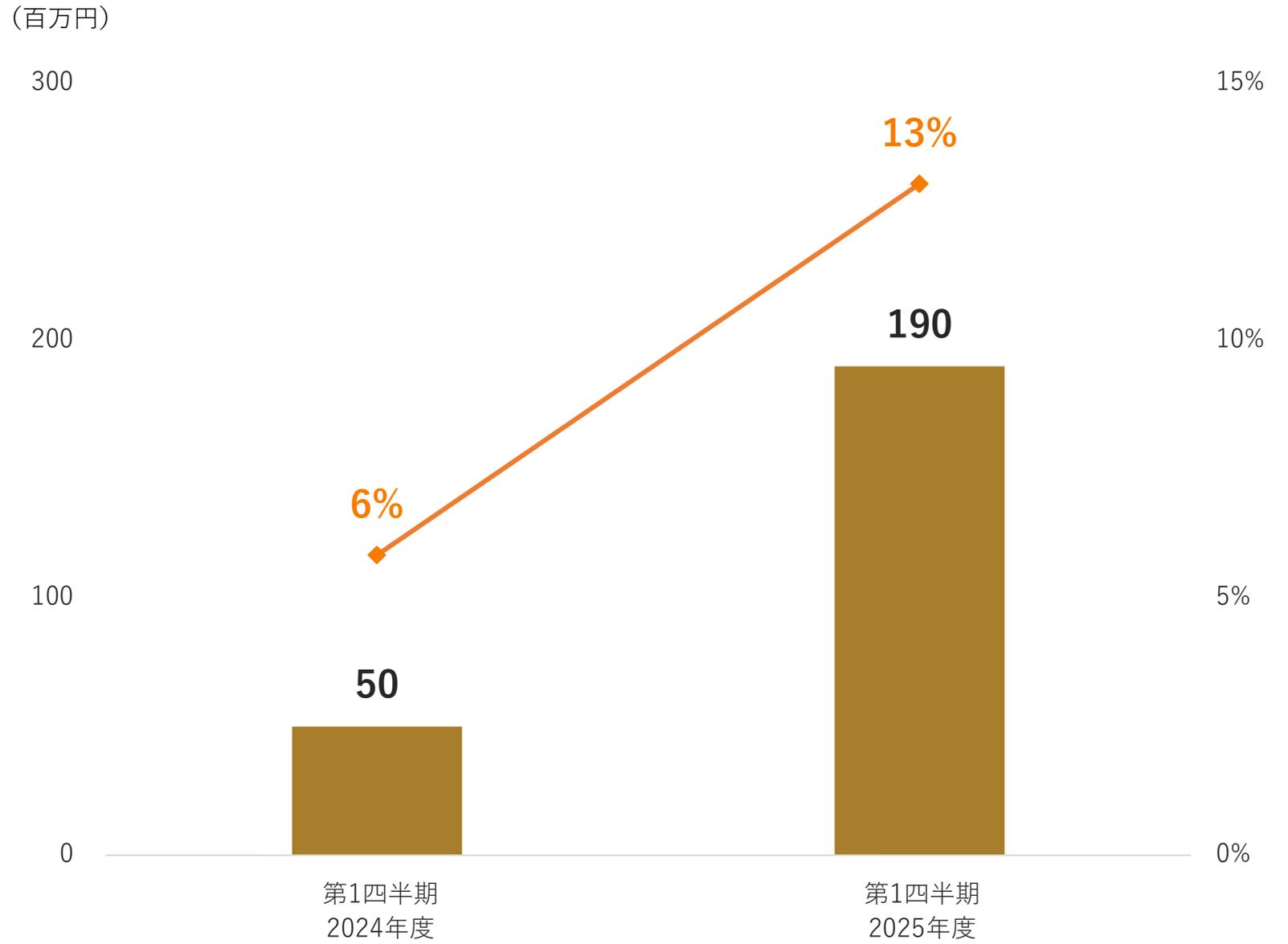
クレジットインフラのパートナー数

当四半期において、スマートバンクがクレジットインフラCrestを導入



営業利益（率） の推移

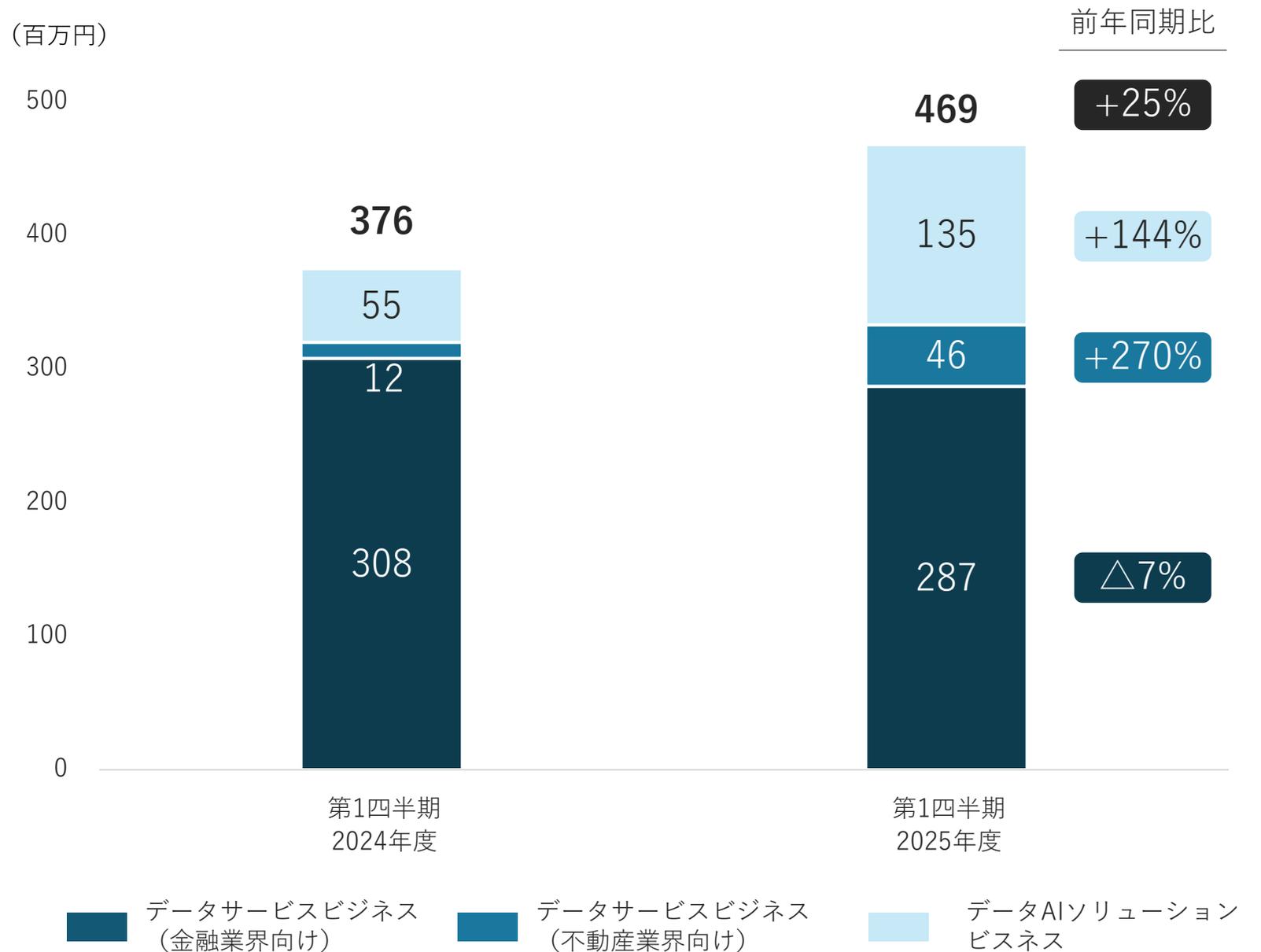
事業規模の拡大に応じて
収益性は大幅に改善



ビジネス別の売上高

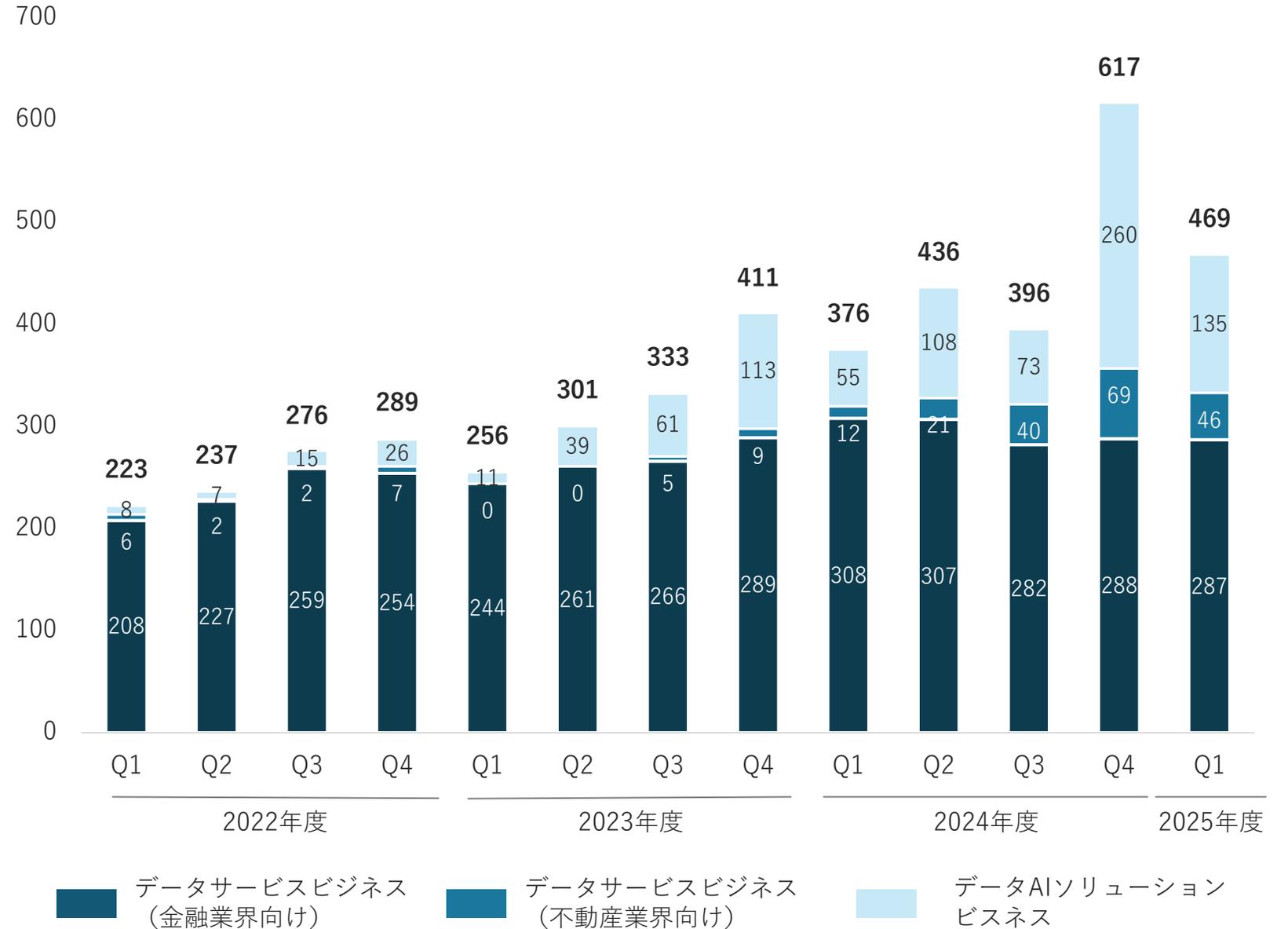
生成AI関連プロジェクトを複数獲得したことでデータAIソリューションが大きく成長したことに加え、新規事業の不動産業界向けデータサービスが立ち上がり、**売上高は前年同期比+25%の469百万円を計上**

- 「データライセンス」ビジネスを「データサービス」ビジネスに改称
- 「Altern Data」と「マクロ経済データ」を「データサービス（金融業界向け）」に統合



ビジネス別の 売上高推移

(百万円)

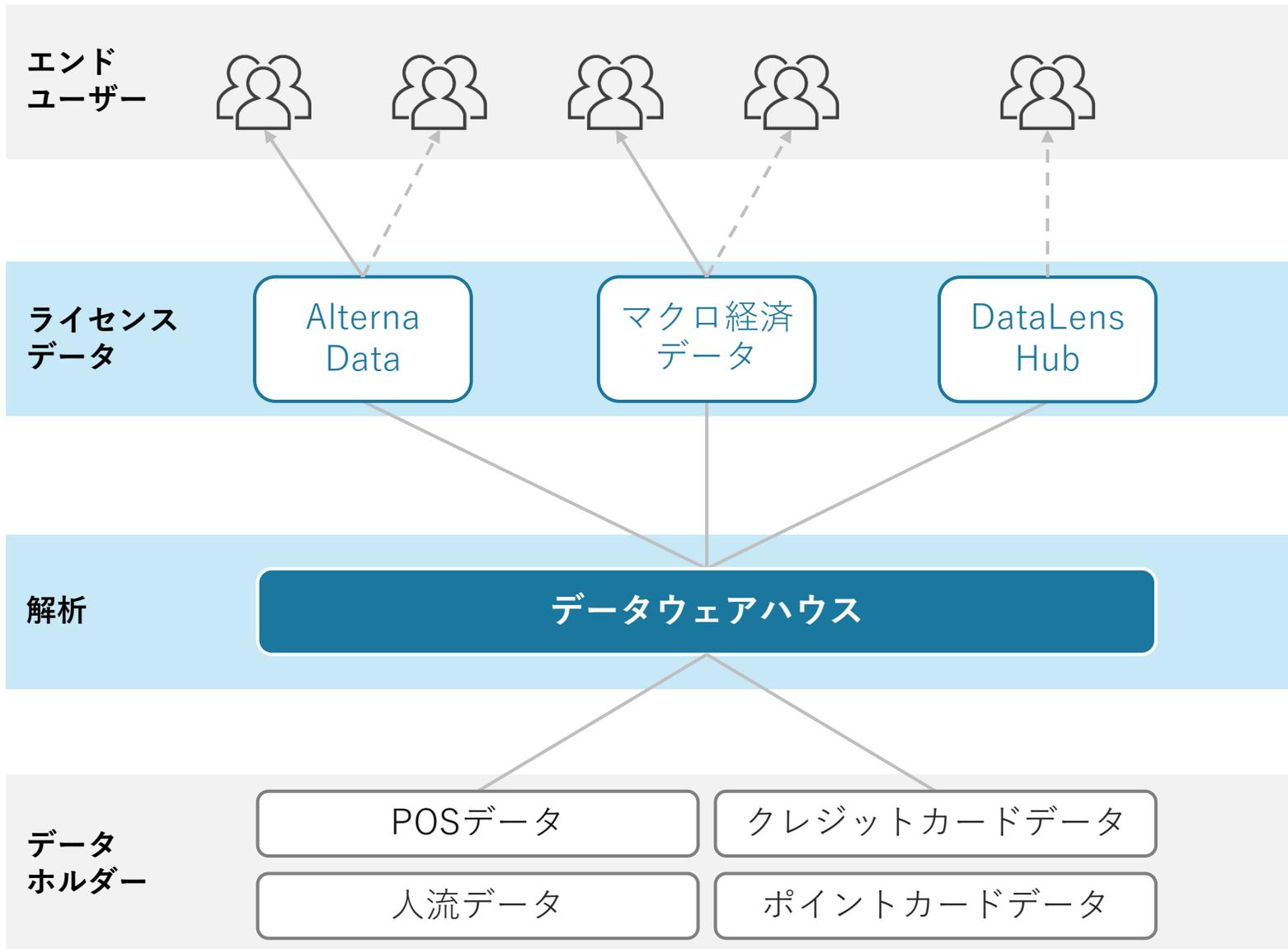


データサービスの戦略

多様なビッグデータを活用し、特定の業界向けにデータサービスを提供

金融業界向けデータサービスは、引き続き取扱いデータの増加によるプロダクト強化を図る

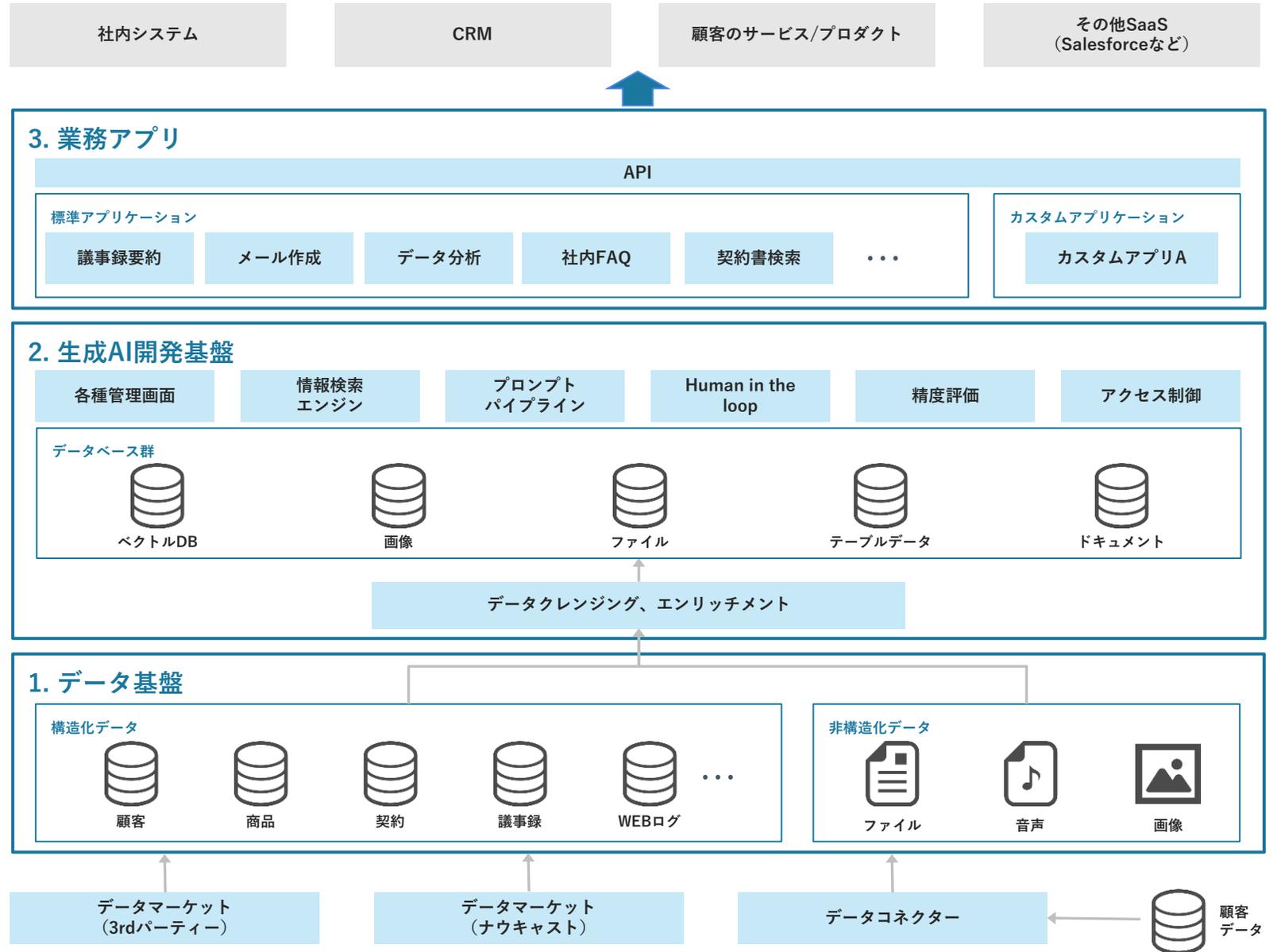
不動産業界向けデータサービスのDataLensHubは、初期顧客の獲得に注力



データAIソリューションの戦略

1. Snowflake等を活用した大企業向けデータ基盤構築と、2/3. 生成AI開発基盤をベースにした業務特化型アプリの開発を中心に提供していく方針

特に、資産運用業界や証券業界の注力し、業界ナレッジの蓄積を図る

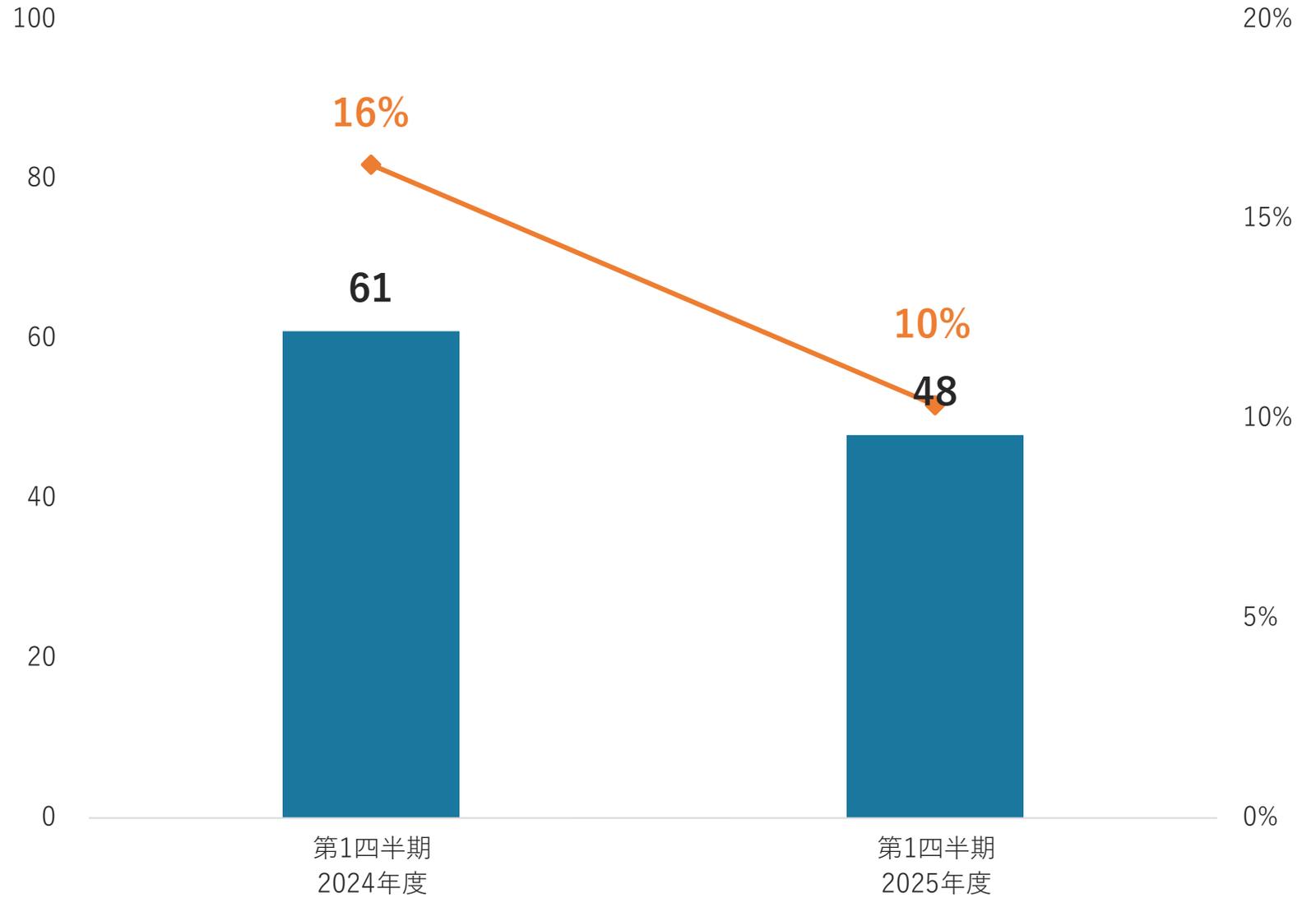


営業利益（率） の推移

急成長する不動産業界向けデータサービス及びデータAIソリューションの体制を拡大したことで、収益性は一時的に下落

今期はフロー収益の比率が増え、売上高は下期偏重になることが想定されるため、下期にかけて収益性は上昇していく見通し

(百万円)

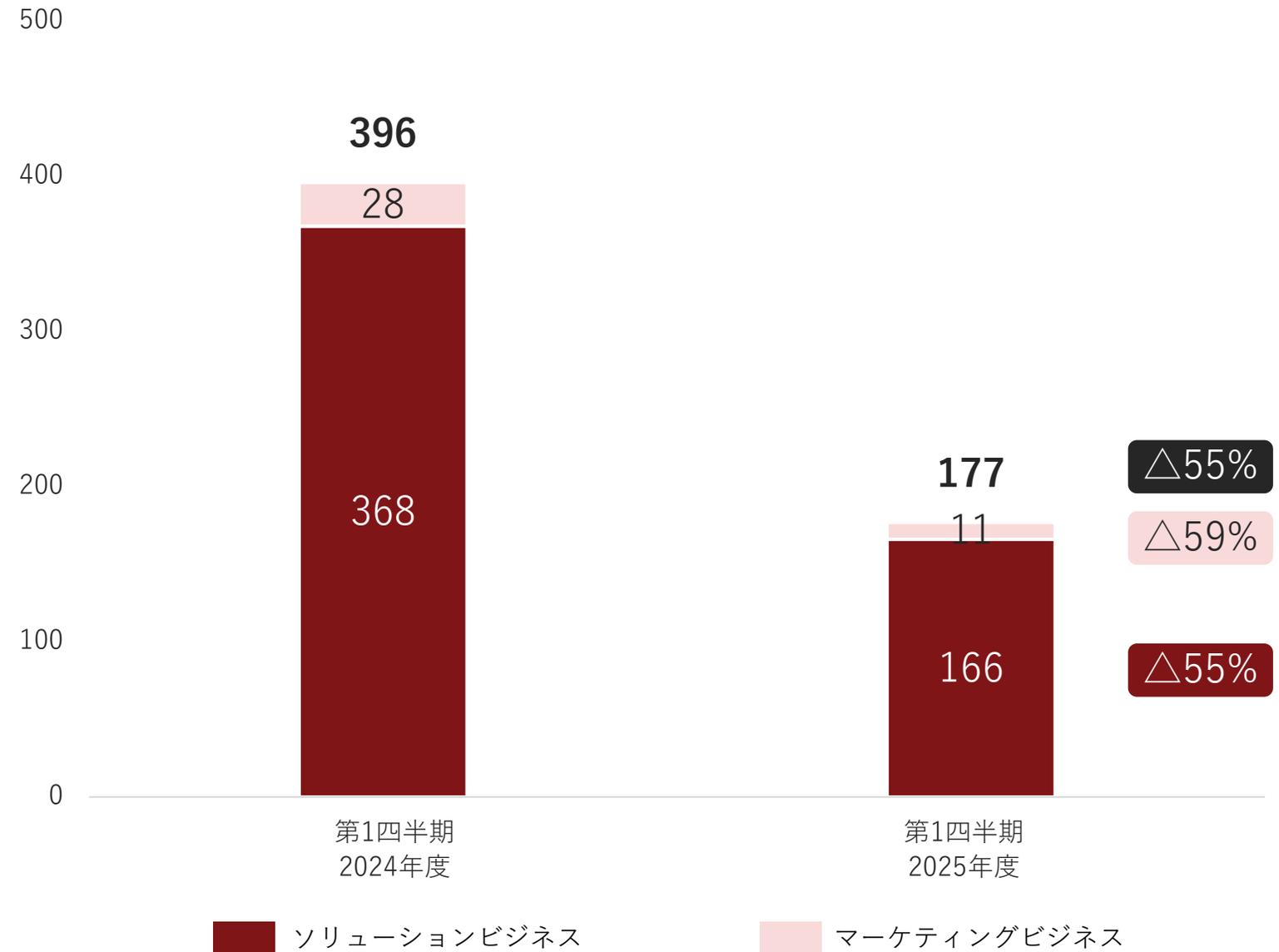


ビジネス別の売上高

前年度に大型のフロー収益の計上の反動により、**売上高は前年同期比-55%の177百万円を計上**

(百万円)

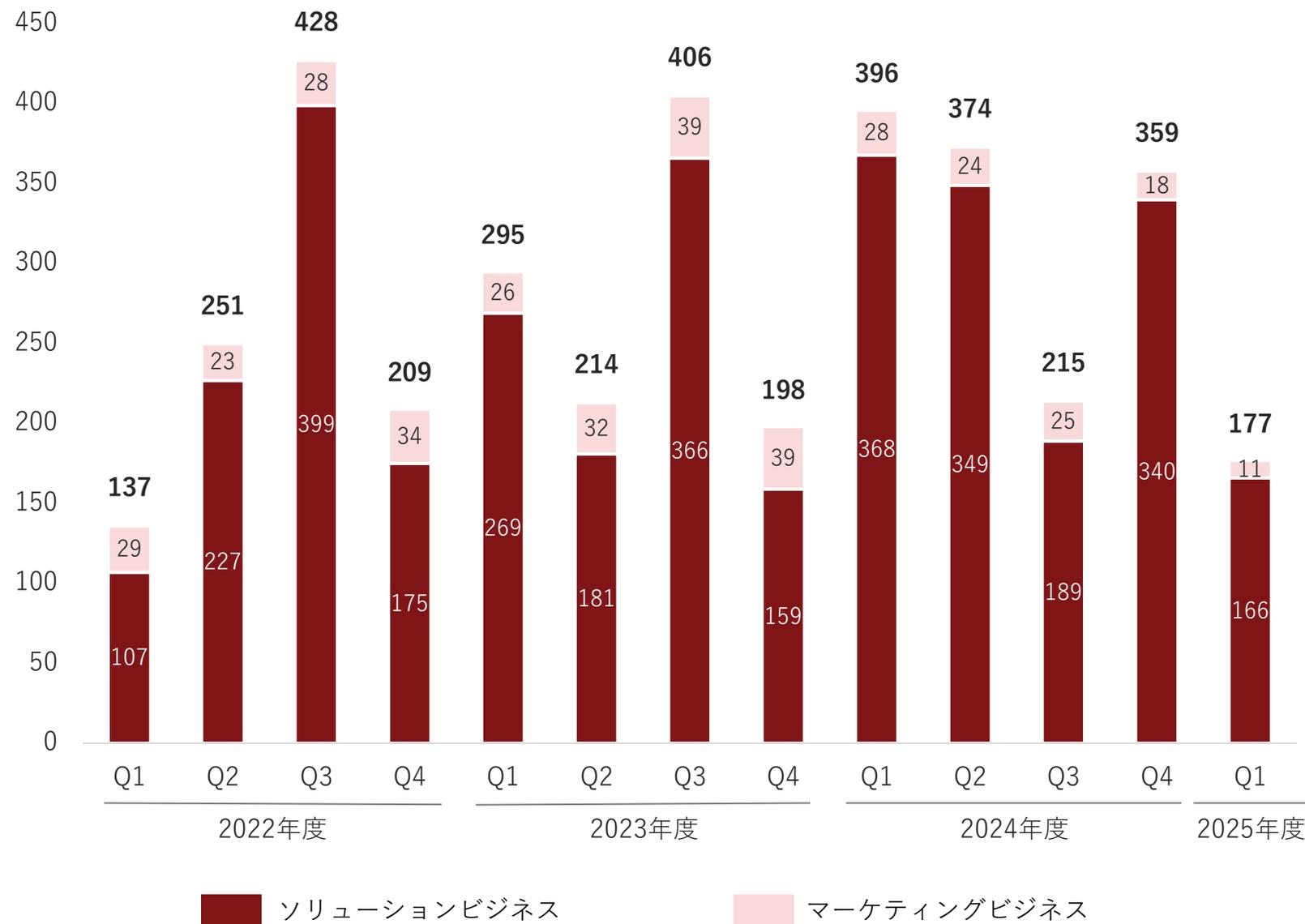
前年同期比



ビジネス別の売上高推移

ソリューションビジネスは、フロー収益の割合が高いため、案件の導入時期により増減が生じる

(百万円)



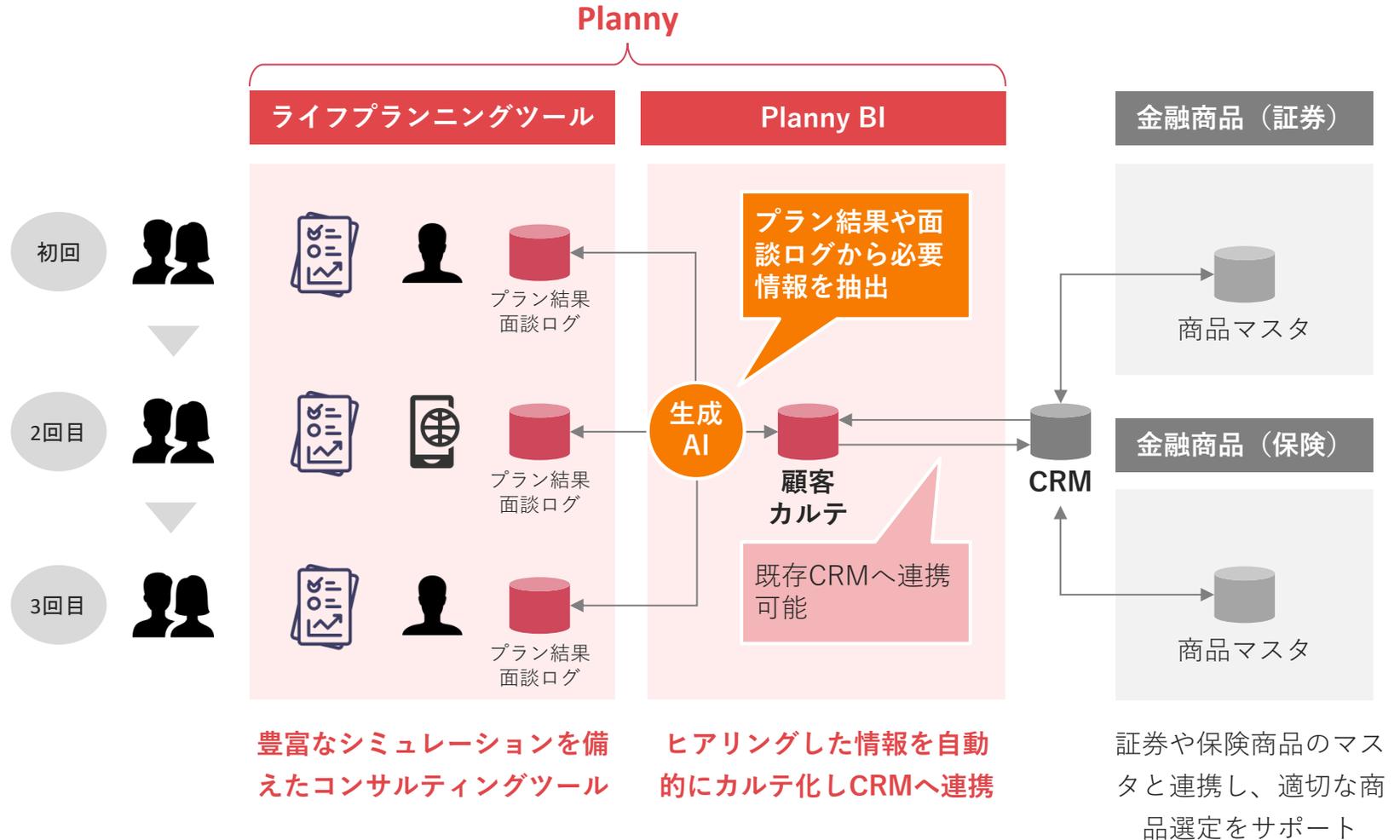
Plannyの機能拡充

ライフプランニングを軸とした金融業界向け営業支援SaaS「Planny」においてBI機能の提供を開始

顧客との面談で得られる定性情報を生成AIでデータ化し、既存CRMとの連携を実現

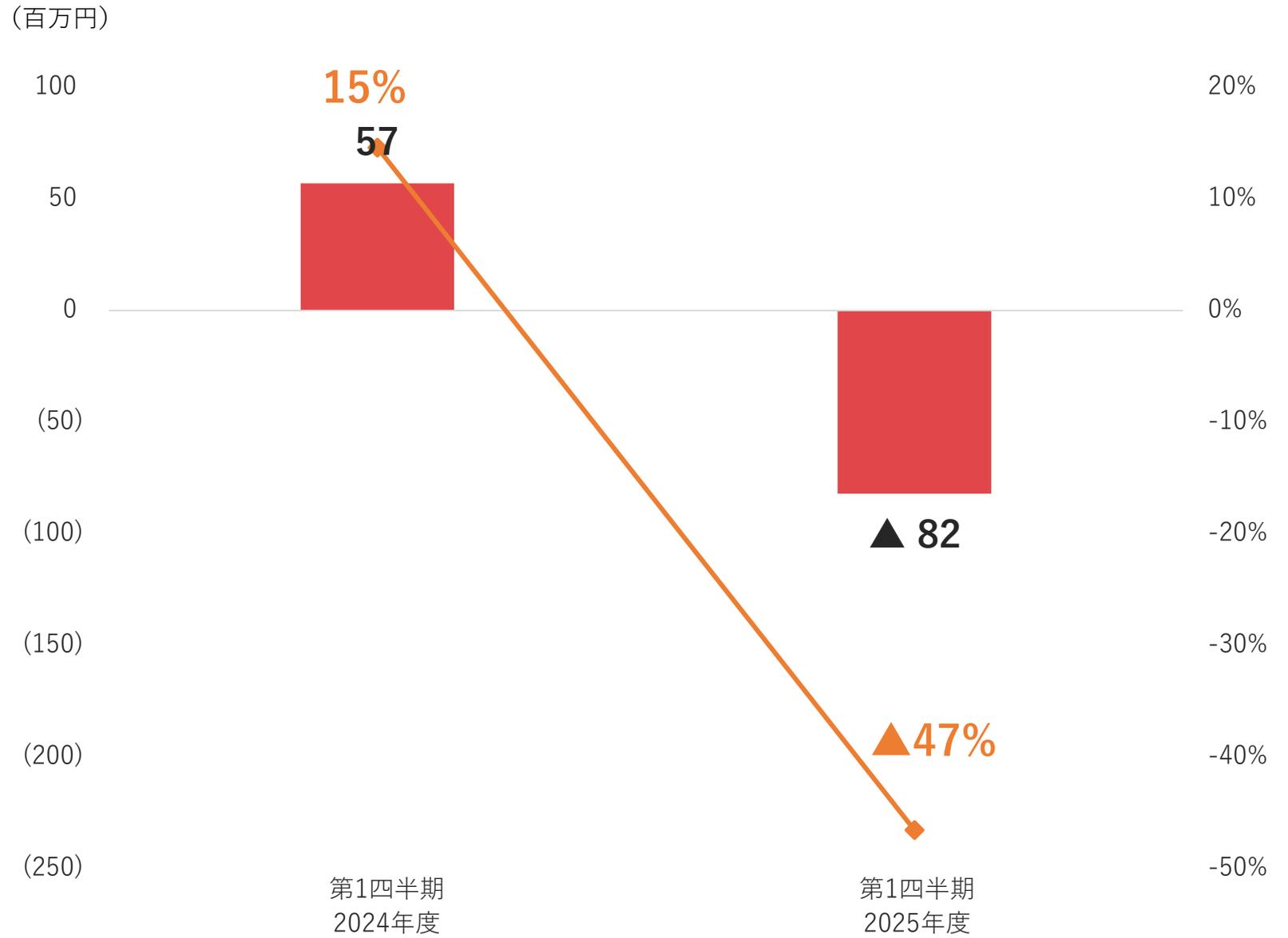
ライフプランニングサービス「Planny」の機能拡充

- 蓄積された顧客のライフプランシミュレーション、住宅ローンや相続等のシミュレーションに関する情報に加え、面談で得られた定性情報から、必要な情報を生成AIで抽出し顧客カルテとして管理
- これにより、単なるシミュレーションツールを超えて、顧客の定性情報を構造化データとして蓄積・活用できる組織全体のアドバイザリープラットフォームへと進化



営業利益（率） の推移

フロー収益が少なかった
ことから、当四半期は赤字に



2025年度業績見通し EARNINGS GUIDANCE

2025年度業績予想サマリー

全社

- 売上高は、5期連続の成長率40%以上を実現し、**+43%の110億円**を目指す
- 新規事業として仕込んできた不動産業界向けデータサービス、データAIソリューション、クレジットインフラが成長を牽引
- 収益性は、**中期目標であるEBITDA¹マージン20%超**を目指す

金融インフラストラクチャ

- 売上高は**+47%成長**を目指す
- パートナー数は**32社から49社**へ大幅増加を目指す
- 証券ではアセマネ会社の直販事業の支援及び、IFA向け投資一任運用サービスの支援に注力
- 保険では大手損保のデジタル販売支援及び、少短・共済向けのパッケージ提供に注力

ビッグデータ解析

- 新規事業の売上貢献により、**+56%の高成長**を目指す
- データサービスでは不動産業界向けサービスを拡販
- データAIソリューションでは大企業向けデータ基盤構築と、生成AI開発基盤をベースにした業務特化型アプリの開発に注力

フィンテックシフト

- 売上高は**+12%成長**を目指す
- 金融機関向けのソリューションビジネスを獲得し、グループ内ビジネスへのクロスセルを狙う

1. EBITDA = 営業利益 + 減価償却費及び償却費 + 株式報酬費用 ± その他の調整項目

業績予想 サマリー

売上高成長率は、引き続き40%を超える**+43%を見込む**

収益性は、中期目標である**EBITDAマージン20%**を目指す

(百万円)

	2025年度 予想	2024年度 実績	前年同期比
売上高	11,000	7,702	43%
売上原価	3,680	2,569	43%
売上総利益	7,320	5,133	43%
対売上高	67%	67%	-
調整後販売管理費 ¹	5,080	3,946	29%
対売上高	46%	51%	-
EBITDA²	2,240	1,187	89%
対売上高	20%	15%	-
減価償却費+ 株式報酬費用	370	236	56%
対売上高	3%	3%	-
営業利益	1,870	950	97%
対売上高	17%	12%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	1,210	659	83%
対売上高	11%	9%	-

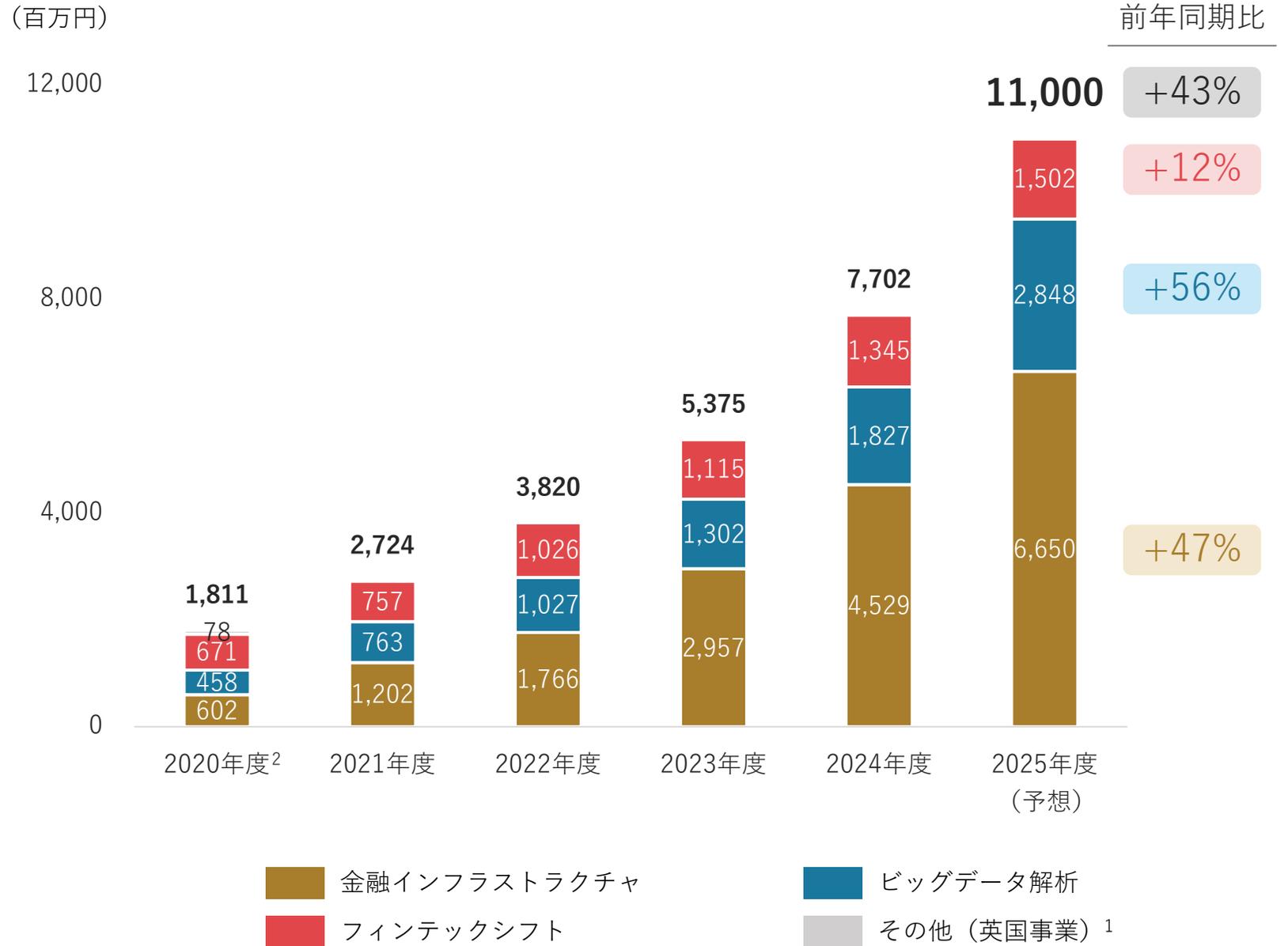
1. 調整後販売管理費 = 販売管理費 - 減価償却費及び償却費 - 株式報酬費用 ± その他の調整項目

2. EBITDA = 営業利益 + 減価償却費及び償却費 + 株式報酬費用 ± その他の調整項目

セグメント別の売上高予想

新規ビジネスが立ち上がり始めることで、ビッグデータ解析と金融インフラが大きく成長する見込み

ビッグデータ解析では不動産業界向けデータサービスとデータAIソリューションが、金融インフラではクレジットインフラが成長を牽引



1. 2020年度に撤退した英国事業の売上高

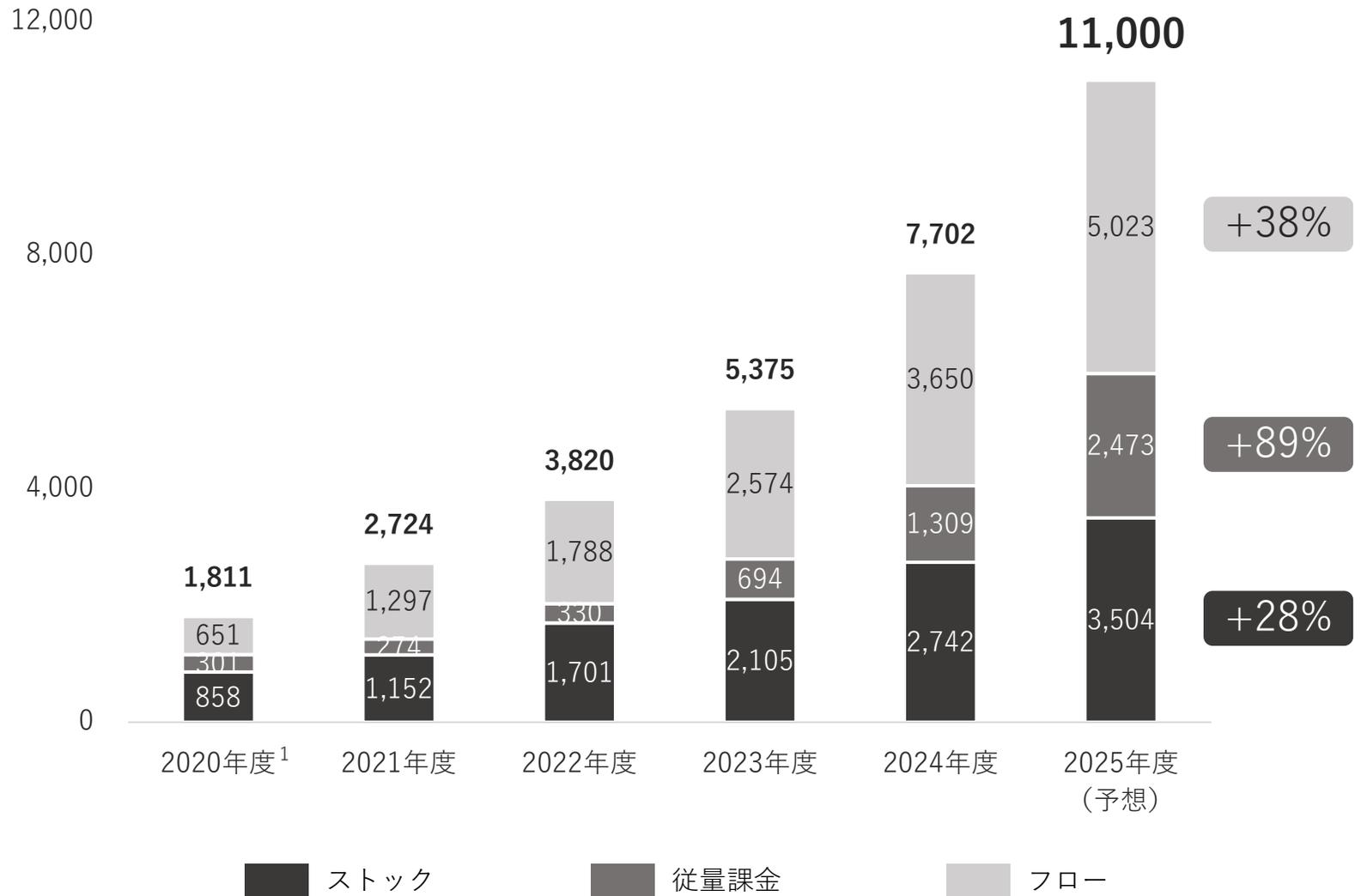
2. 2020年度 (2020年4月~2021年3月) の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

タイプ別の 売上高予想

継続性のある収益である
ストック収益及び従量課
金収益がそれぞれ+28%、
89%の成長を見込む

(百万円)

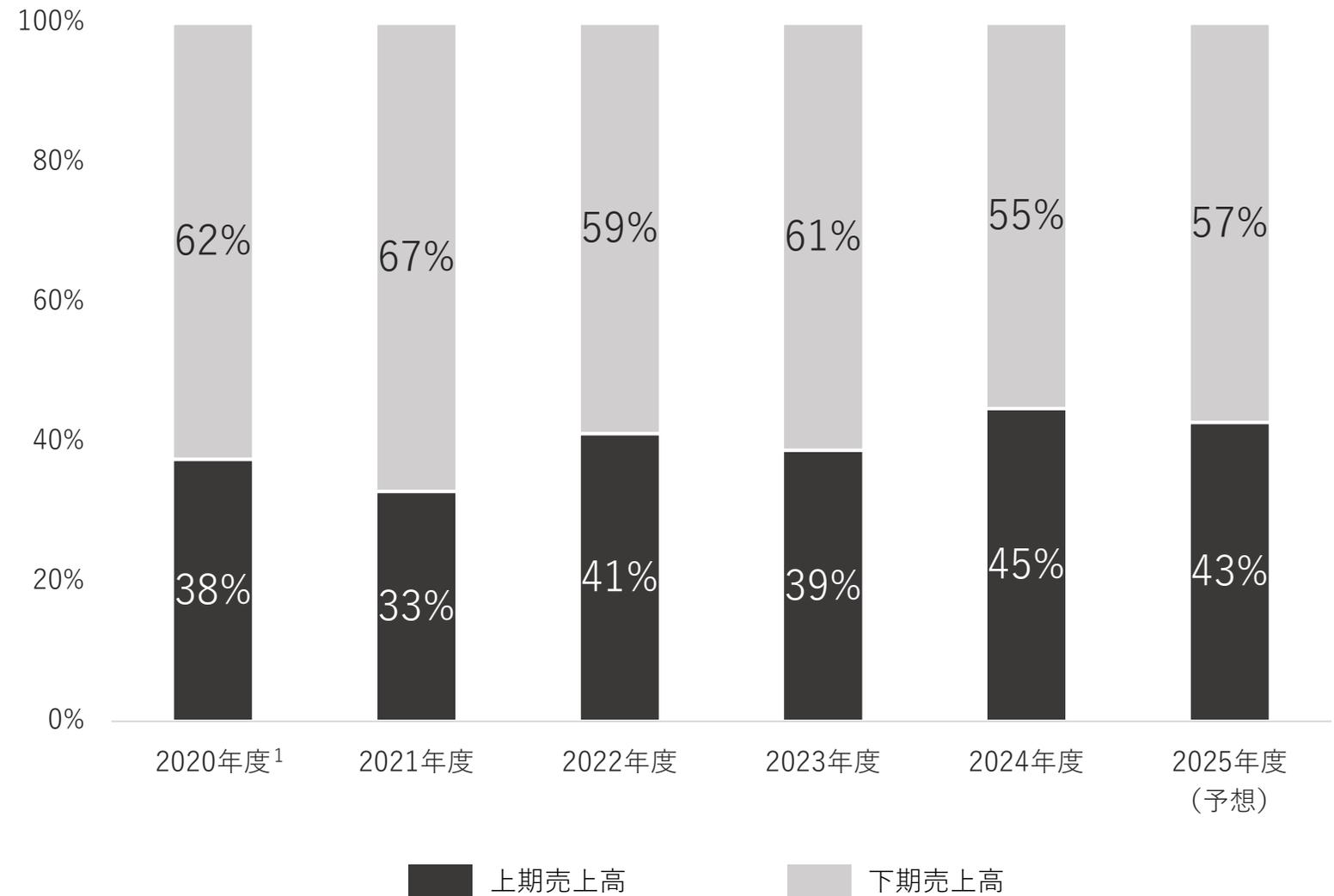
前年同期比



1. 2020年度（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

売上高の季節性

売上高はこれまで同様、
2025年度も下期に偏重する
見込み

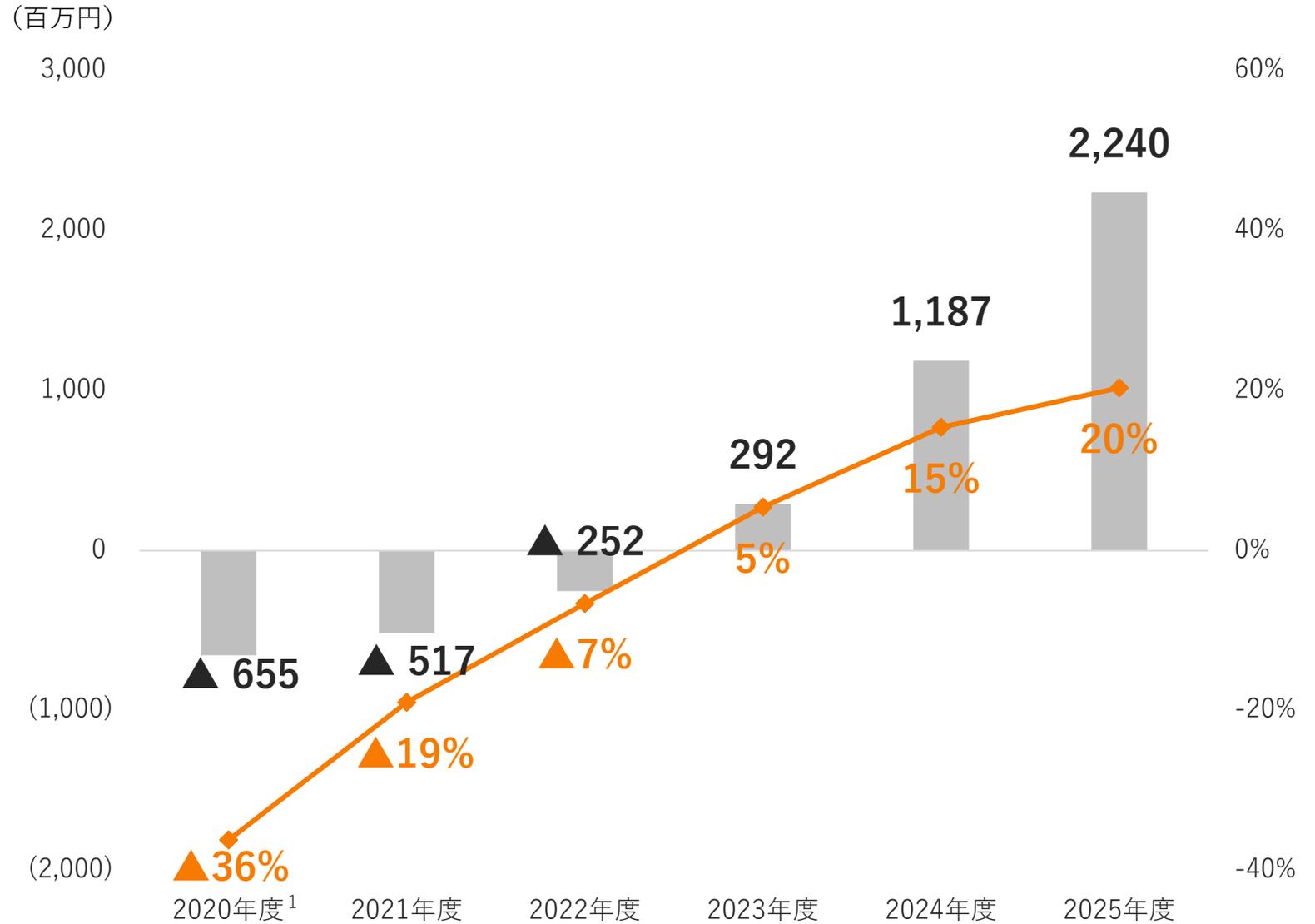


1. 2020年度（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

EBITDA予想

引き続き、売上高の拡大に伴い販売管理費率が低下することで、**EBITDAは前年同期比+89%の2,240百万円へ増加する見込み**

EBITDAマージンは、中期目標である20%を目指す



1. 2020年度（2020年4月～2021年3月）の決算数値は、監査法人による監査及びレビューを受けていない

參考資料

APPENDIX

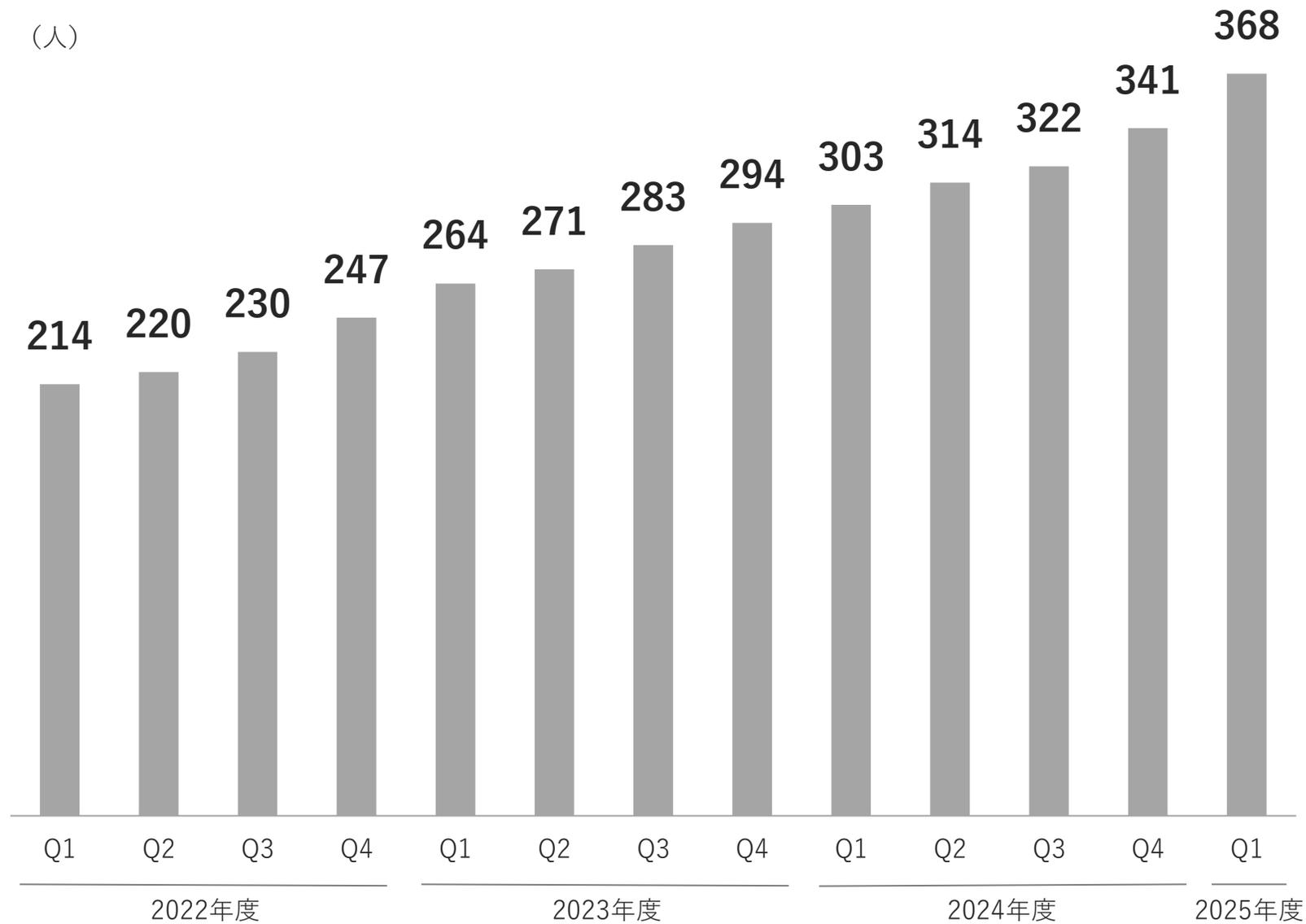
会社組織

企業	所有	従業員数 ¹	概要	セグメント
FINATEXT HOLDINGS	-	24人	・ グループ持株会社	
Finatext	100%	140人	・ 金融機関及びグループ企業向けソフトウェア開発	金融インフラストラクチャ フィンテックシフト
ナウキャスト	100%	69人	・ 機関投資家及び公的機関向けビッグデータ解析サービス	ビッグデータ解析
スマートプラス	85%	38人	・ 証券会社	金融インフラストラクチャ
スマートプラス 少額短期保険	93%	2人	・ 少額短期保険会社	金融インフラストラクチャ
スマートプラス クレジット	100%	0人	・ 貸金業者	金融インフラストラクチャ
Teqnological	70%	4人	・ オフショアへのブリッジ	フィンテックシフト
Teqnological Asia	72% (50.4% ²)	91人	・ ベトナムのグループ会社向けオフショア開発	フィンテックシフト

1. 2025年6月30日時点の正社員数
2. Finatextホールディングスによる間接所有割合

従業員の推移

(人)



人員構成

オペレーション／管理 14%

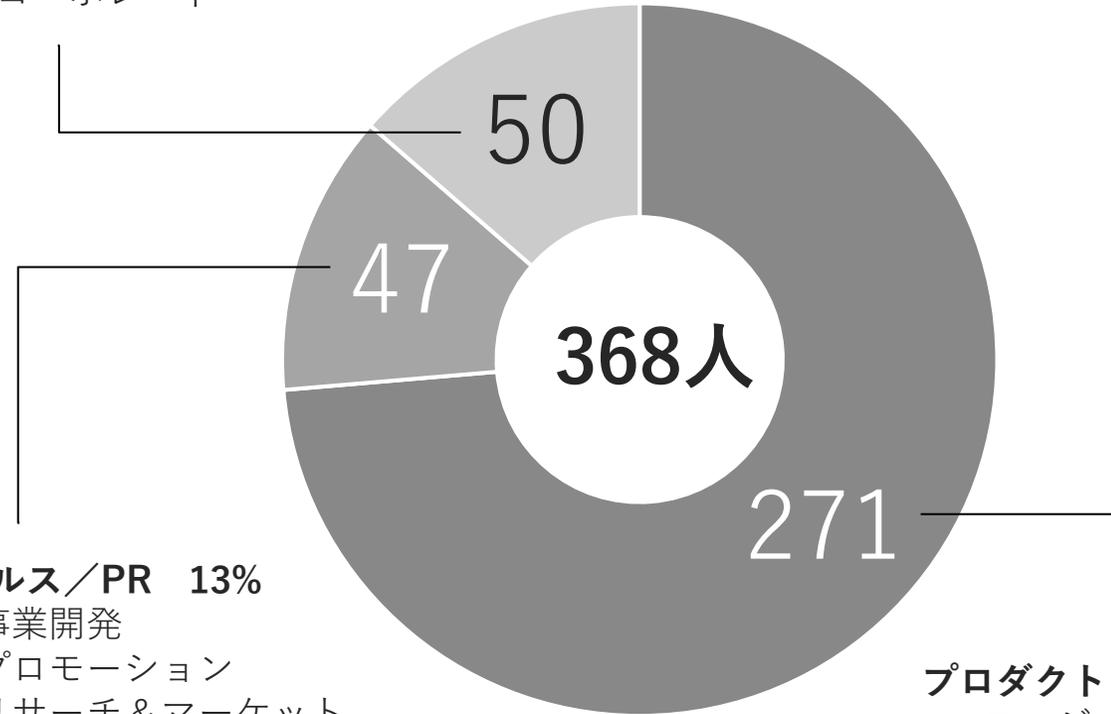
- 金融業務
- コーポレート

セールス／PR 13%

- 事業開発
- プロモーション
- リサーチ & マーケット

プロダクト 74%

- エンジニア
- プロジェクトマネジメント
- デザイナー
- ウェブディレクター



1. 2025年6月30日時点の正社員数

収益構造

システム導入時等に受領するフロー収益と、導入後に受け取るストック収益や従量課金収益が存在

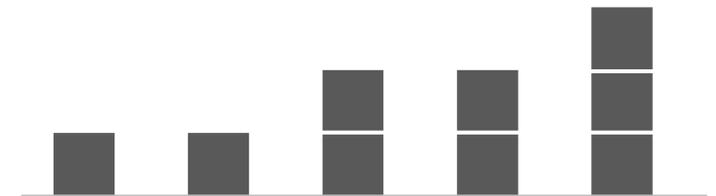
① フロー収益

- パートナーからサービス導入時や追加開発時に受け取るフロー型の収益



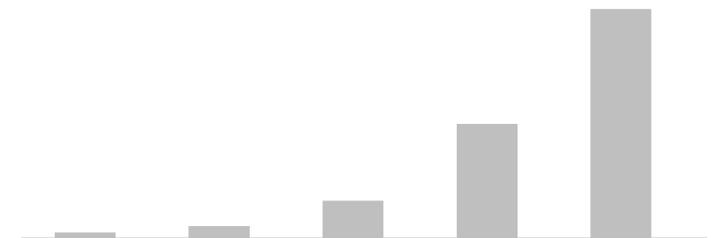
② ストック収益

- 既存パートナーから運用のために毎月受け取るストック型の固定収益



③ 従量課金収益

- AUMや保険料収入等に応じた従量課金

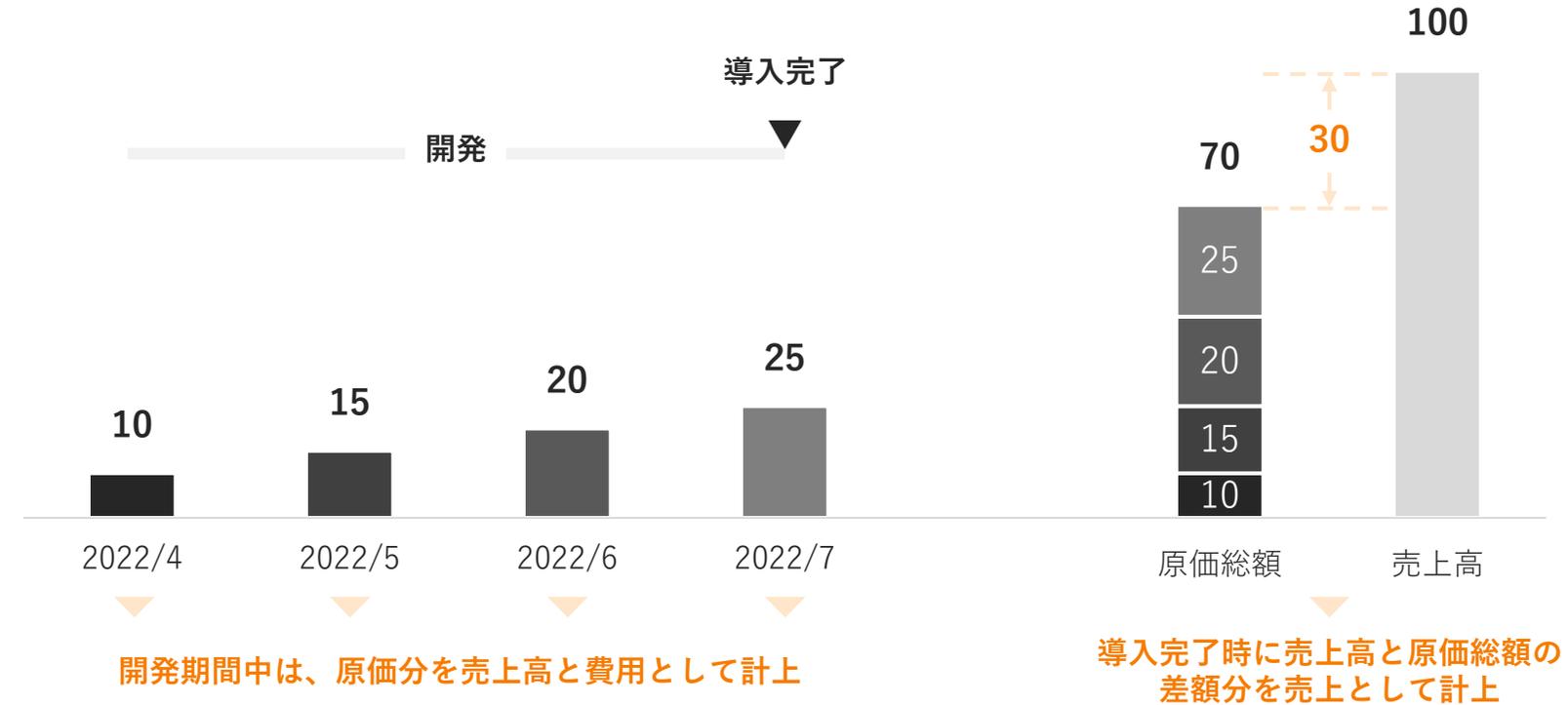


開発案件の収益 計上イメージ

開発案件におけるフロー
収益の計上方法としては、
原則「原価回収基準」を
適用

開発期間中も売上高は一
部計上されるものの、売
上高と費用が同額計上さ
れていくため、収益性は
低くなる傾向

プロジェクトにかかる原価



売上高の計上

	2022/4	2022/5	2022/6	2022/7
原価	10	15	20	25
導入				30
合計	10	15	20	55

事業概要

当社は2014年にフィンテックシフトから事業を開始

2016年にビッグデータ解析に進出したのち、現在の中核事業である金融インフラストラクチャを2018年より開始

概要

例

フィンテックシフト (2014-)

- 金融機関のDXニーズに対応した**フロントエンドのアプリケーション**の開発や**汎用的な技術ソリューション**を提供
- システム開発だけでなく、サービス企画やマーケティング支援も行う

「Money Canvas」

- 三菱UFJ銀行が提供する資産運用プラットフォームの開発支援
- IDの統合基盤としてFinatextの技術を提供

ビッグデータ解析 (2016-)

- 機関投資家や公的機関に対して、**オルタナティブデータ**を提供
- POSやクレジットカードデータ**のクレンジングや解析に関する知見を保有

「Alterna Data」

- 個別企業の業績予測や価格動向を提供



金融インフラストラクチャ (2018-)

- 資産運用・保険ビジネス向けの**クラウドネイティブかつAPIベース**のインフラストラクチャを提供

「BaaS」

- パートナー企業による個人顧客向け株取引サービスの提供を可能にする基幹システム

日本株式

米国株式

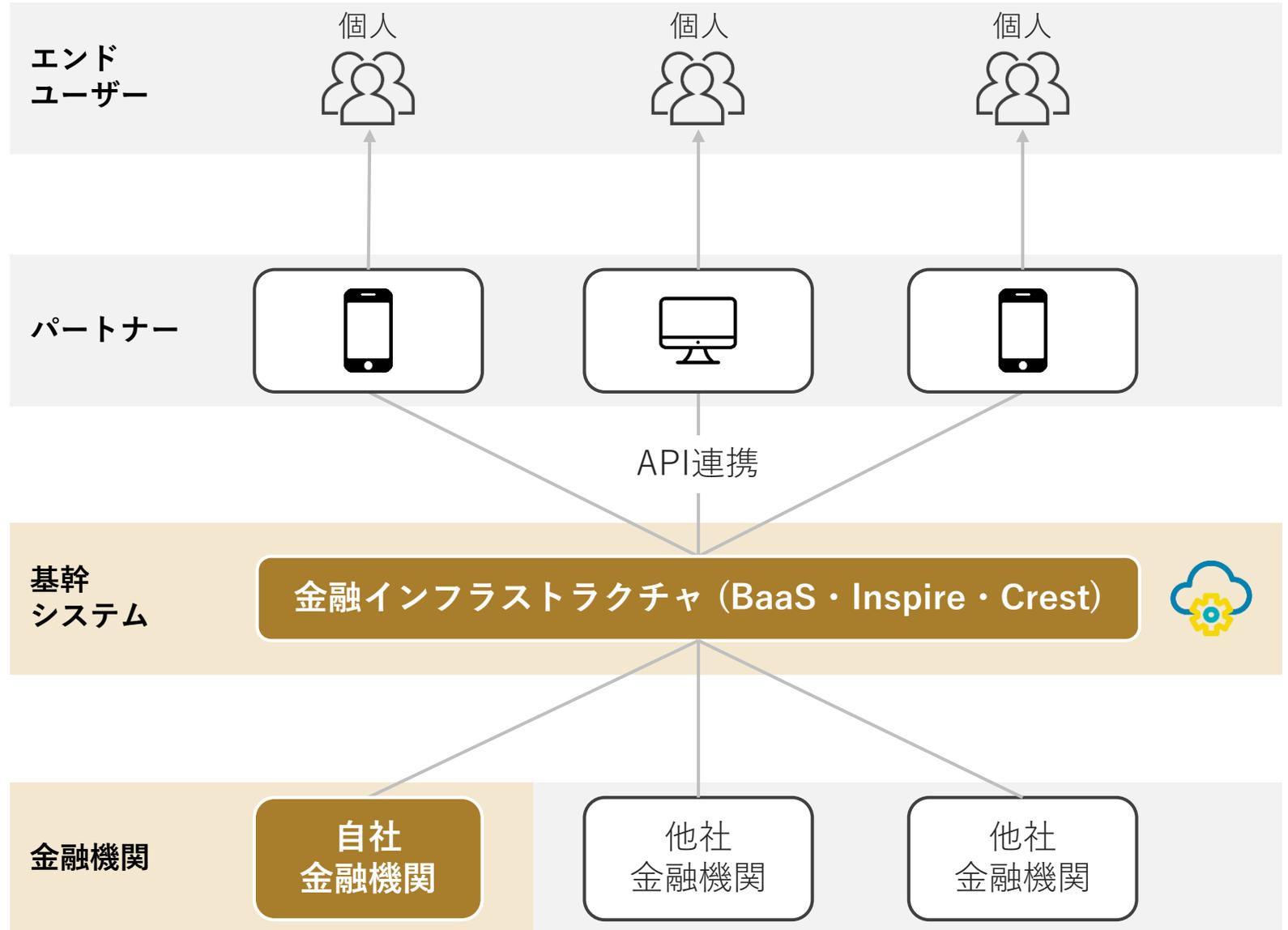
投資一任

端株

事業概要

金融サービスを提供するうえで必要となる業務システムをクラウドベースで提供する次世代型クラウド基幹システムを開発

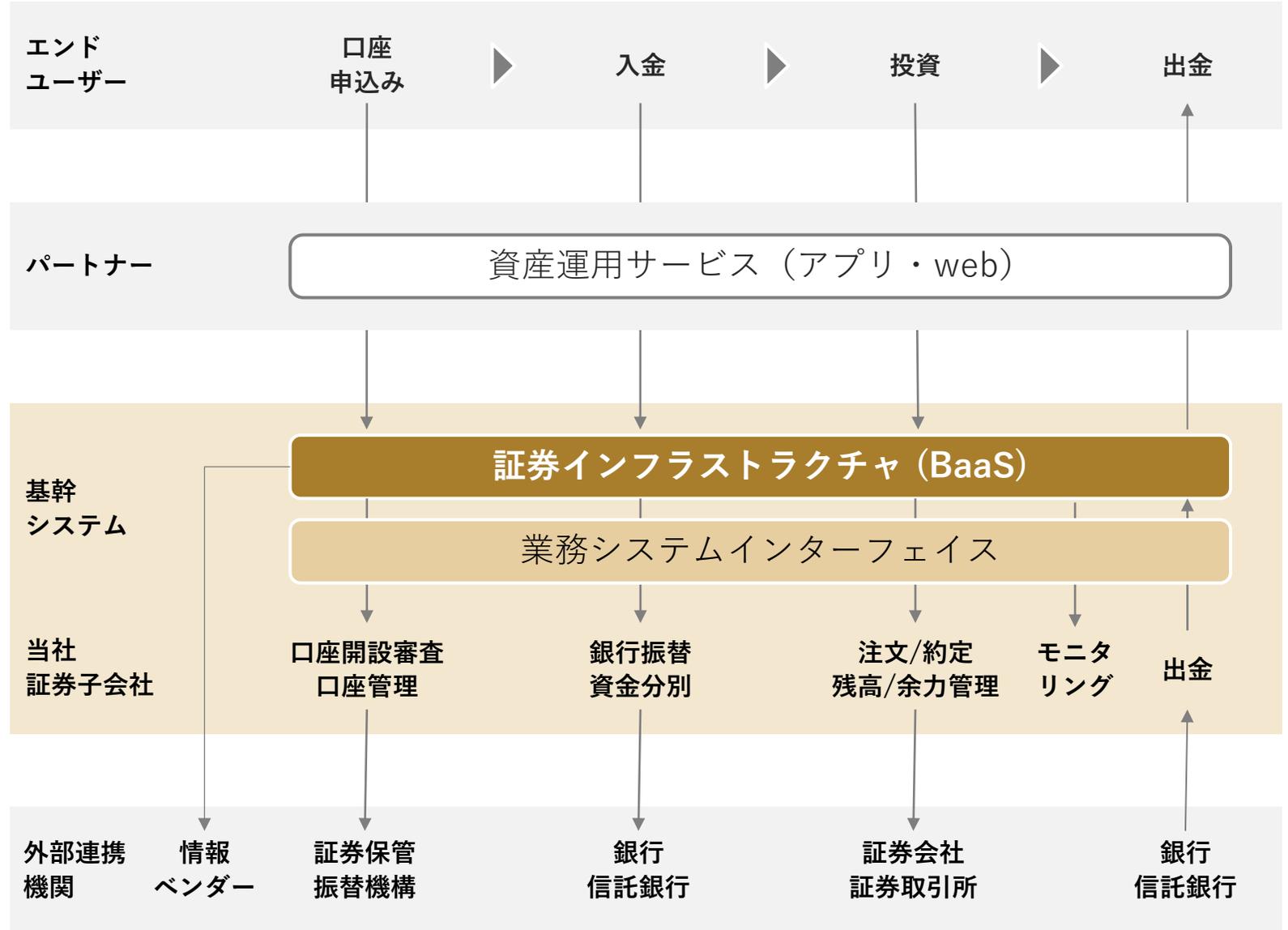
現在は、①資産運用サービス向けの「**BaaS**」と、②保険サービス向けの「**Inspire**」、③クレジットサービス向けの「**Crest**」の3つを提供



① BaaSの概要

「BaaS」は、資産運用サービスを提供するうえで必要となる一連の業務システムをAPIベースで提供する次世代基幹システム

多様な外部連携を全てクラウド上で管理することで、パートナーは低コストで資産運用サービスの立上げが可能に



① BaaSの稼働サービス

当四半期末時点で、21つのサービスが稼働中

非金融機関等
(組込型投資サービス)

セゾンポケット
(クレディセゾン)

Wealth Wing
(ANA X)

コレカブ
(セブン銀行)

資産運用会社
(直販事業等)

米国ETFラップ
(GCI AM)

Nダイレクト
(ニッセイAM)

セゾンとつづく
(セゾン投信)

mattoco+
(三菱UFJAM)

ベイビュー投信
(ベイビューAM)

IFA/証券会社等
(投資一任運用サービス)

Japan Asset
Management

Innovation IFA
Consulting

ほけんの窓口
グループ

アンバー・アセット
・マネジメント

バリュー
マネジメント

プルーデント・
ジャパンFS

REAL LIFE

CSアセット

ファイナンシャル
スタンダード

スノーボール

IFA Leading

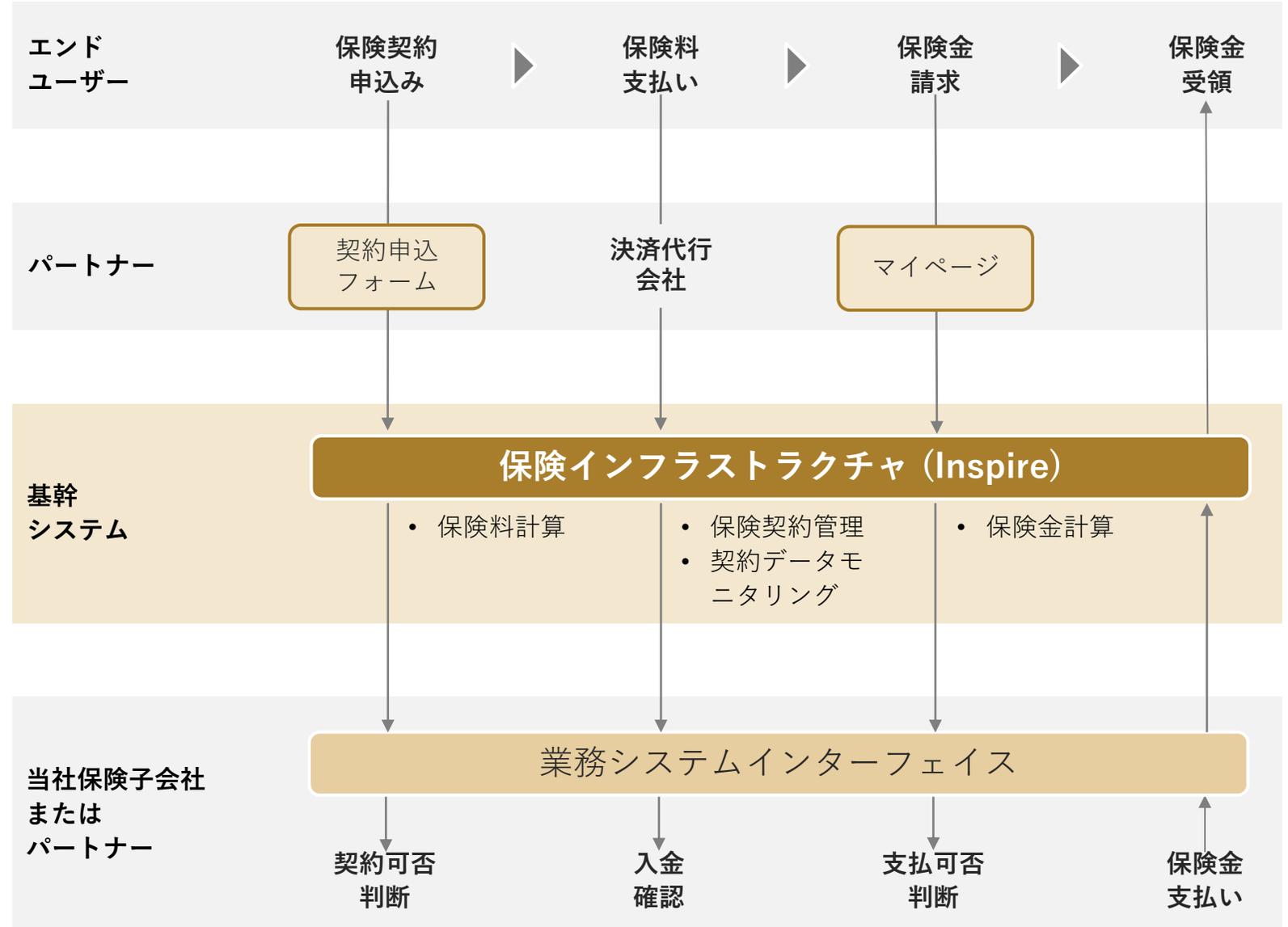
LIFE-D

JTG証券

②Inspireの概要

「Inspire」は、保険ビジネスをするうえで必要となる一連の業務システムをAPIベースで提供する次世代基幹システム

新規保険商品の導入を短期間で実現し、低コストかつスピーディーな事業展開を実現



②Inspireの 導入企業

当四半期末時点で、当社グループの少額短期保険子会社を含め、13社に提供中

少額短期保険から損害保険、個人向けから法人向けまで幅広い保険商品に対応

1. あいおいニッセイ同和損害保険

2. エポス少額短期保険

3. ニッセイプラス少額短期保険

4. スマートプラス少額短期保険

5. 三井住友海上火災保険

6. 三菱UFJ銀行

7. 東京海上日動火災保険

8. エムエスティ保険サービス

9. 共栄火災海上保険

10. 日新火災海上保険

11. 明治安田損害保険

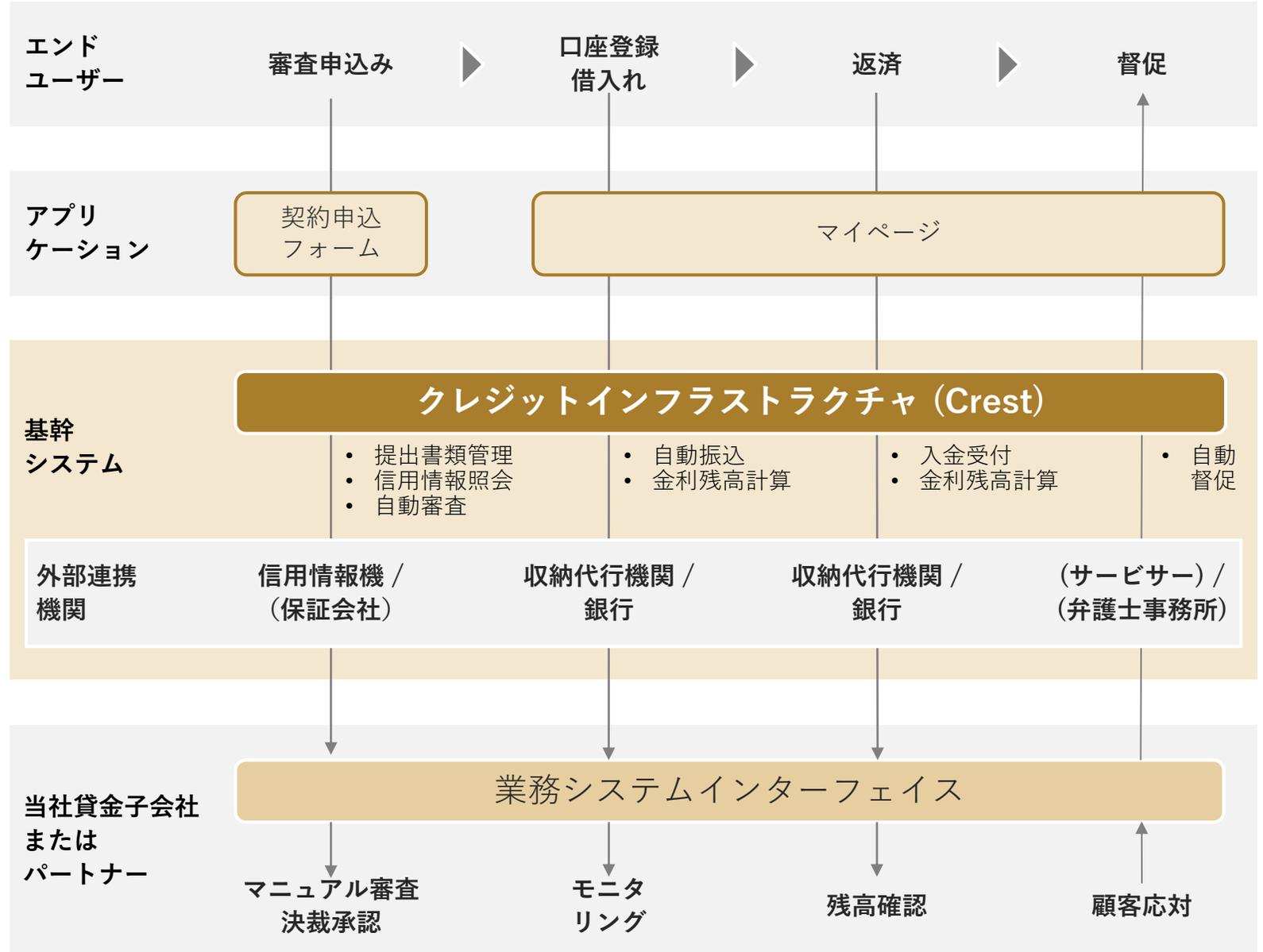
12. ヤマダ少額短期保険

13. ウィズ少額短期保険

③Crestの概要

「Crest」は、レンディングビジネスをするうえで必要となる一連の業務システムをAPIベースで提供する次世代基幹システム

多様な外部連携をクラウド上で管理し、新規サービスの立上げや既存サービスのDXを低コストかつスピーディーに実現



金融業界向け データサービス

金融業界向けには、

「Alterna Data」や、マ
クロ経済分析用データサ
ービスの「日経
CPINOW」、「JCB消費
NOW」、「HRog賃金
NOW」を提供

企業分析用 データサービス

マクロ経済分析用 データサービス

サービス名		 日経CPINOW  JCB消費NOW  HRog賃金Now
概要	<ul style="list-style-type: none"> 売上、商品単価、顧客単価等の企業分析に活用できる様々なインサイトを提供 	<ul style="list-style-type: none"> 各種公的統計より高い頻度と速報性をもって、物価指数、消費指数、賃金指数などを提供
データ パートナー	<ul style="list-style-type: none"> 日本経済新聞社 True Data KDDI CCCマーケティング BCN フロッグ 等 	<ul style="list-style-type: none"> 日本経済新聞社 JCB フロッグ
データ	<ul style="list-style-type: none"> POSデータ 人流データ ポイントカードデータ クレジットカードデータ 求人広告データ 電子レシートデータ 広告データ 	<ul style="list-style-type: none"> POSデータ クレジットカードデータ 求人広告データ

不動産業界向け データサービス

不動産業界向けには、
「DataLensHub」を提供

商業不動産領域における
商業リーシングや店舗開
発などの業務をデータと
生成AIで効率化するソリ
ューション



DataLensHub

POWERED BY FINATEX GROUP

DataLens 商業リーシング

DataLens 商圈分析

DataLens 店舗開発

概要	<ul style="list-style-type: none"> 外部データを活用し、テナントの出店意向・傾向を抽出するサービス 	<ul style="list-style-type: none"> 外部データを活用し、商圈内の消費者ニーズを分析するサービス 	<ul style="list-style-type: none"> 商圈分析機能に、生成AIを組み合わせた店舗開発DXツール
対象顧客	<ul style="list-style-type: none"> 大型商業施設を運営する不動産ディベロッパー 	<ul style="list-style-type: none"> 飲食店やフィットネススタジオ等を運営する店舗ビジネス事業者 不動産ディベロッパー 	<ul style="list-style-type: none"> 新規出店を検討する店舗ビジネス事業者
特徴	<ul style="list-style-type: none"> 顧客が有する店舗やブランドに関する内部データを組み合わせ、専用のリーシング営業情報基盤も構築可能 	<ul style="list-style-type: none"> 複数データを掛け合わせることで、出店検討エリアにおける購買傾向分析や新規出店・リニューアル時の売上予測分析を実現 	<ul style="list-style-type: none"> 商圈分析機能と生成AIを活用した物件情報管理ツールを組み合わせることで、店舗開発担当者による出店判断の効率化を実現

活用
データ

インテ
ント
データ

店舗開
業
データ

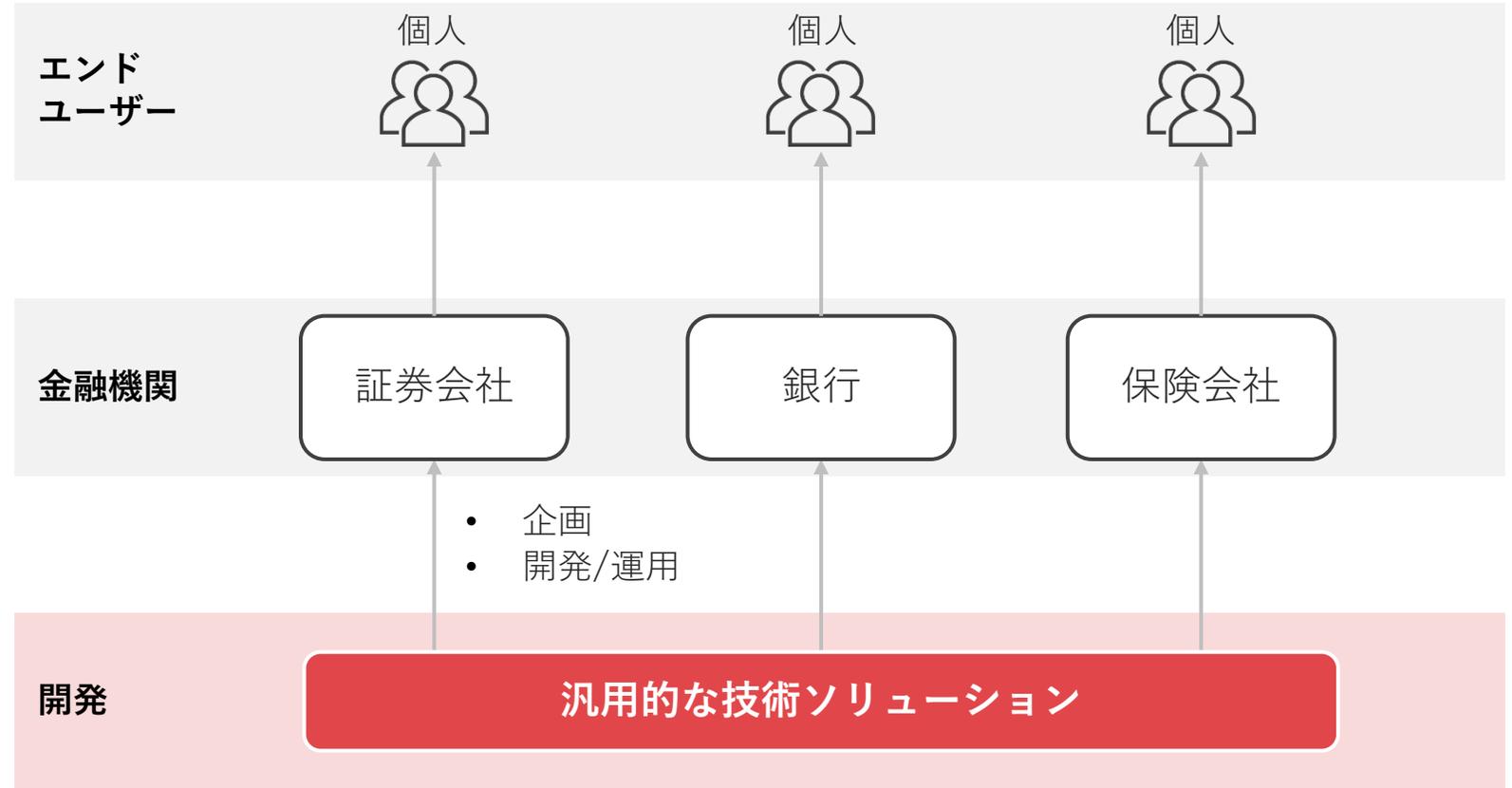
求人
データ

人流
データ

...

事業概要

金融機関のDXニーズに対応したフロントエンドのアプリケーションの開発や汎用的な技術ソリューションを提供



実績（公表済）

- KDDI
- 大和証券
- 野村ホールディングス
- 楽天証券
- 三菱UFJ銀行
- SMBC日興証券
- 野村アセットマネジメント
- GMOクリック証券

FINATEXT

Reinvent Finance as a Service